

CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GMT

== NHÀ KIẾN TẠO GIẢI PHÁP VỀ NƯỚC ==



QUY ƯỚC

**TỔ CHỨC KINH DOANH NƯỚC CỦA
CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GMT**

Hà Nội, Thứ 2 ngày 28 tháng 11 năm 2022

QUY ƯỚC

TỔ CHỨC KINH DOANH NƯỚC CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GMT

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

- Căn cứ luật doanh nghiệp của Nước CHXHCN Việt Nam số 59/2020/QH 14 của chủ tịch Quốc Hội thông qua ngày 17/06/2020 có hiệu lực từ ngày 01/01/2021.
- Căn cứ nghị định số 01/2021/NĐ-CP về đăng ký doanh nghiệp.
- Căn cứ vào nghị định số 117/2007/NĐ-CP ngày 11/07/2007 của Chính phủ về việc sản xuất, cung cấp và tiêu thụ nước sạch có hiệu lực từ ngày 17/08/2007.
- Căn cứ nghị định số 124/2011/NĐ-CP ngày 28/12/2011 có sửa đổi, bổ sung nghị định số 117/2007/NĐ-CP có hiệu lực ngày 20/02/2012.
- Dựa trên tác phẩm “ Hành trình con đường yêu nước 104 ” của Công ty cổ phần Nước GMT bản quyền số 76/2021.
- Xét yêu cầu thực của hợp đồng hợp tác kinh doanh với công ty TNHH Sơn Hà về việc cung cấp công nghệ cho công việc sản xuất nước theo tiêu chuẩn công bố của GMT.

QUY ĐỊNH

CHƯƠNG I: NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Mục tiêu:

1.1. Mục đích: Xây dựng tinh thần yêu nước, định hướng tư duy mở cho người kinh doanh có cách nhìn tổng thể không gian 3 chiều, chủ động, tự nguyện xây dựng tinh thần đoàn kết: Yêu nước, Yêu đồng bào, Yêu tài nguyên - môi trường và Yêu cuộc sống nhân sinh. Xây dựng cho bản thân mỗi người có trách nhiệm bảo vệ chủ quyền Quốc gia, bảo vệ sự hòa bình thống nhất đoàn kết các dân tộc. Thông qua bài toán kinh doanh có sự hỗ trợ kiến thức sử dụng nước, tư vấn về nguồn nước và phục vụ com-bo giải pháp nước liên hoàn từ nước uống ion kiềm đóng chai, nước sạch cho sinh hoạt, nước thải công nghiệp trước khi đổ ra cộng đồng và tái sử dụng nước thải phục vụ cho nông nghiệp.

1.2. Yêu cầu: Thực hiện đúng bản quy ước này là tổ chức kinh doanh nước bằng bài toán ngỏ và thực hiện đủ các quy định về luật pháp của Nước CHXHCN Việt Nam.

1.3. Ngôn ngữ sử dụng: Các ngôn ngữ, thuật ngữ, thuật toán được dùng trong bản quy ước này là sử dụng bằng tiếng Việt Nam. Các chữ đại diện hoặc viết tắt là nhóm các vần đầu của chữ, thành chữ viết hoa rồi viết liền nhau và các chữ số thì được ghi bằng số tương ứng thay thế cho chữ viết.

Ví dụ: Công ty Cổ phần Nước GMT được viết đại diện là (GMT). Thành phần tham gia chương trình gọi là Thành viên viết tắt là (TV). Nhà sản xuất viết tắt là (NSX). Nhà thương mại thì viết tắt là (NTM). Nhà đầu tư viết tắt là (NĐT). Nhà phân phối thì viết tắt là (NPP). Người tiêu dùng thì viết tắt là (NTD)...

Lấy số để thay cho chữ như: chữ một = số 1, chữ hai = số 2, chữ chín = số 9, Tuần một thì viết chữ Tuần và số 1 viết tắt là (Tuần 1), Thứ bảy viết chữ Thứ và số 7 viết tắt là (Thứ 7).

Điều 2. Giải pháp:

2.1. Nguyên tắc tổ chức: Hoạt động theo quy luật tự nhiên của tổ ong (*ong chúa, ong bảo vệ, ong thợ và ong con*) xây dựng thành 4 vòng: Trung tâm là nhà tổ chức kinh doanh và đầu tư tài chính. Vòng trong là nhà sản xuất. Vòng giữa là nhà thương mại. Vòng ngoài cùng là nhà tiêu dùng. Quy tắc này có nghĩa là tập trung vào trọng tâm của công việc mình, không phân tán vào công việc của người khác. Tâm điểm là bài toán ngổ hoạt động tuần hoàn, sắp xếp các thành phần cùng tham gia do đơn vị tổ chức điều phối. Thành phần nào là nhà sản xuất thì di chuyển vào trong, nhà tiêu dùng thì di chuyển ra bên ngoài cùng. Nhà thương mại thì làm trung tâm giao dịch giữa các bên (*các vị trí thay đổi khi công việc có sự thay đổi*).

2.2. Mô hình cây doanh nghiệp: Được ví như gieo trồng cây Sung (*sung mãn = khỏe, sung túc = giàu, sung sướng = hạnh phúc*).

2.2.1. Người lãnh đạo công ty tự hạ thấp mình xuống làm gốc rễ chìm bên dưới đất, nhiệm vụ là bám sâu vào lòng đất cung cấp dinh dưỡng cho toàn bộ cây. Làm gương gánh vác thân cây là toàn bộ hệ thống doanh nghiệp, sắp xếp nhân sự có năng lực vào các vị trí phù hợp, động viên, giúp đỡ người yếu thế được nhận sự quan tâm của người mạnh và hệ thống các doanh nghiệp trực thuộc có chuyên môn sâu.

2.2.2. Người quản lý từ thân cây nổi trên mặt đất, chức năng nhiệm vụ là phân nhánh, tạo quả trên thân cây, thân cành. Làm gương về các hoạt động văn hóa thiện lành trong doanh nghiệp, là người đi đầu trong công tác kinh doanh, quán xuyến công việc có trình tự và khoa học. Làm cầu nối giữa người lãnh đạo và người làm công như anh em trong một nhà.

2.2.3. Người tiêu dùng là cành lá lan tỏa giá trị yêu thương, thu nạp năng lượng dương tăng sức đề kháng cho cây. Là thành phần trả lương cho mọi hoạt động của doanh nghiệp, là giám khảo cuối cùng cho sản phẩm đạt tiêu chuẩn. Tạo giá trị thực tiễn để cho doanh nghiệp phát triển bền vững. Chức năng của người tiêu dùng như những nhà marketing.

2.3. Định giá sản phẩm: Công thức $10\% + 90\% = 100\%$ giá thành sản phẩm, vận hành theo quy định chung của Quốc tế và nhà nước Việt Nam là 10% thuế VAT và 90% chi phí tạo ra sản phẩm phục vụ đến người tiêu dùng. Các chi phí cho việc hình thành sản phẩm được công khai để các thành viên đều nhận thức được vai trò của mình khi tham gia.

Điều 3. Cơ cấu tổ chức hoạt động:

3.1. Các nguyên tắc xây dựng nền móng cơ bản:

3.1.1. Xây dựng nhân sự:

+ Nhân sự được sắp xếp theo trình tự số của các chi thể trên cùng một thân, tính từ chân là số 1 lên đầu là số 13 trên cùng một con người.

- + Công việc được sắp đặt theo quy luật tương sinh, tương khắc của ngũ hành âm dương.
- + Thời gian làm việc được sắp xếp dựa trên bản đồ số (thần số học) của mỗi người.

3.1.2. Xây dựng công việc:

- + Tổ chức kinh doanh bằng chiến lược hoàn tất theo quy luật tự nhiên của Tạo hóa.
- + Đầu tư kinh doanh tổng thể bằng sự hiểu biết sâu sắc mục tiêu và giải pháp của chương trình.
- + Trình bày bài toán theo quy trình con số, xếp theo hình tam giác đều: hỏi, đáp và chứng minh.

3.1.3. Xây dựng sản phẩm:

- + 10% là thuế VAT theo quy định chung của nhà nước Việt Nam.
- + 45% là chi cứng trước khi sản phẩm hình thành (*vỏ chai, bao bì, tem nhãn...*).
- + 45% là chi mềm vận hành hệ thống tài chính kinh doanh.

3.2. Kiến trúc hệ thống các doanh nghiệp:

3.2.1. Kiến trúc hình ảnh tổ chức doanh nghiệp:



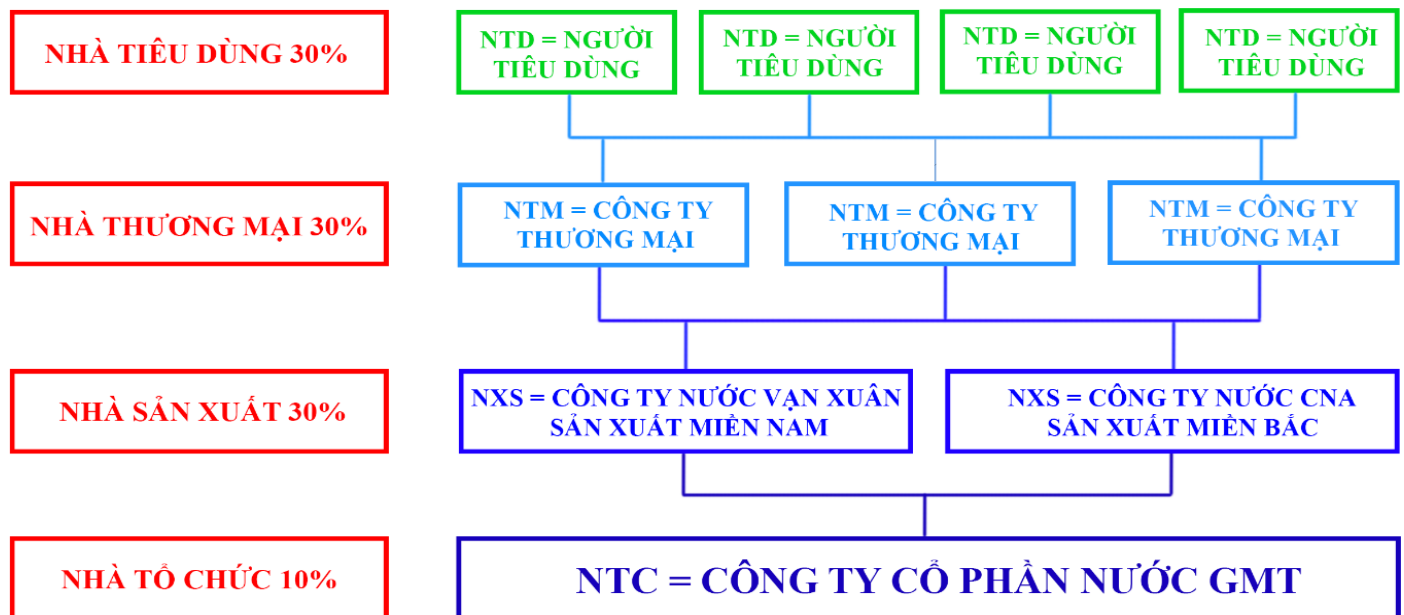
3.2.2. Cơ cấu kiến trúc vị trí hệ thống kinh doanh:

- + Trọng tâm đại diện GMT là nhà tổ chức điều hành hoạt động, đầu tư kinh doanh cho các đơn vị trực thuộc và hợp tác kinh doanh với các doanh nghiệp chuyên nghiệp khác.
- + Vòng 1 đại diện NSX như: Công ty cổ phần Đầu tư Quốc tế Nước CNA, Công ty cổ phần Đầu tư Giải pháp Nước Vạn Xuân và các Công ty có chuyên ngành khác như: Pháp lý, Công nghệ, Du lịch, Nông nghiệp, Nội thất, Khai khoáng là nhà tổ chức sản xuất sản phẩm nước và điều phối hoạt động thương mại cho các sản phẩm đã sản xuất ra.

+ Vòng 2 đại diện NTM là đơn vị xúc tiến thương mại, dịch vụ trực thuộc GMT (có danh sách kèm theo trong bản kế hoạch) là nhà quản lý hoạt động kinh doanh, phát triển thành viên, quản lý các nhà phân phối sản phẩm và ngoại giao, giao dịch tài chính thay cho các nhà phân phối.

+ Vòng 3 đại diện NTD là các cơ quan, đoàn thể, tổ chức cộng đồng, tổ chức doanh nghiệp, trường học, bệnh viện... là nhà tiêu dùng, đánh giá kiểm chứng cuối cùng của sản phẩm, thành phần làm marketing chân thật. Là những đơn vị trực tiếp mua hàng phục vụ cho dân sự của đơn vị mình.

3.2.3. Sơ đồ cây doanh nghiệp của 45% giá thành = 100% bài toán chia 4.



3.3. Chức năng của các vị trí cơ cấu:

3.3.1. GMT là đơn vị tổ chức kinh doanh, có trách nhiệm sắp xếp nguồn lực gồm: nhân sự, tài chính, xây dựng chiến lược kinh doanh. Là trọng tài cho việc đầu tư tài chính và phân bổ các giá trị thặng dư trong kinh doanh từ sản xuất cho đến tiêu dùng sản phẩm.

3.3.2. NSX là đơn vị tổ chức tạo ra sản phẩm thật, có logo thương hiệu để nhận diện. Sản phẩm có lịch sử, khoa học và giá trị sử dụng rõ ràng trước pháp luật của nước sở tại, đủ tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm, có các chứng nhận của cơ quan có thẩm quyền cấp cho doanh nghiệp. Là đơn vị triển khai trực tiếp đến các nhà thương mại để sản xuất hàng hóa phù hợp.

3.3.3. NTM là các thành viên trực thuộc hoặc hợp tác có tư cách pháp nhân riêng, là người đồng tham trực tiếp với nhà tổ chức, quản lý trực tiếp nhà phân phối. Làm cầu nối cho sản phẩm từ nhà sản xuất trực tiếp đến người tiêu dùng. Nhà phân phối có mặt bằng, đóng gói, vận chuyển hàng đến người tiêu dùng (nhà phân phối không phải là người bán hàng, không được thu tiền của bất kỳ ai).

3.3.4. NTD là khách hàng, người trực tiếp trải nghiệm sử dụng sản phẩm. Dùng tốt rồi thì chia sẻ thông tin cho người khác biết một cách trung thực của sản phẩm. Người tiêu dùng có thể là nhà sản xuất của sản phẩm khác hoặc nhà phân phối của sản phẩm khác. Hợp tác tuyên truyền các giá trị và đánh giá chất lượng của sản phẩm. Người tiêu dùng được chia quyền lợi khi phản ánh trung thực các sự việc liên quan đến giá trị của sản phẩm.

3.3.5. Quản lý doanh nghiệp tuân thủ tuyệt đối luật pháp Việt Nam, thực hiện trọn vẹn các nghĩa vụ thuế, nghĩa vụ xã hội và an ninh Quốc gia. GMT sử dụng phương pháp số hóa, để chia ra các thứ hạng thành viên. Hệ thống an toàn vệ sinh thực phẩm theo tiêu chuẩn ISO 22000:2018. Nguyên tắc giao việc sử dụng bản đồ số cá nhân của mỗi người.

CHƯƠNG II: BÀI TOÁN KINH DOANH

Điều 4. Nhân sự đồng tham:

4.1. Nhân sự: là những người ham học hỏi, sống thiện lành, hiểu rõ mục tiêu và giải pháp của chương trình, tự nguyện tham gia thực hiện trong hệ sinh thái, từ tổ chức sản xuất, thương mại, đầu tư cho đến tiêu dùng đều thực hiện trên nguyên tắc: chia 4 nhân 3 trừ 2 cộng 1.

4.1.1. Người sản xuất là người chịu trách nhiệm trực tiếp trước pháp luật về tính pháp lý của sản phẩm mình công bố. Sản phẩm công bố phải được các cơ sở công lập chứng nhận đủ tiêu chuẩn ATVSTP của quốc gia hoặc quốc tế cấp.

4.1.2. Người phân phối là người làm việc bằng sức lao động không được tham gia đầu tư bằng tài chính cho mình. Thời gian làm việc là không giới hạn nhưng sẽ kết thúc khi cố ý làm sai hai lần liên tiếp trên một sự việc.

4.1.3. Người đầu tư cho các NPP theo từng gói công việc thông qua nhà tổ chức. Thời gian đầu tư có kỳ hạn là 12 tháng tất toán một lần, gia hạn hợp tác bằng thỏa thuận có giao ước hợp tác đầu tư mới kèm theo với quy ước này. Lợi tức của gói đầu tư được trả theo tuần kể từ ngày đầu tư tài chính sau một tuần.

4.1.4. Người thương mại là cá nhân đã có tư cách pháp nhân hoặc mở một tư cách pháp nhân trực thuộc nhà tổ chức với số vốn là 30% tổng vốn điều lệ, vốn điều lệ đăng ký tối thiểu là: **1.200.000.000 VNĐ** (Một tỷ hai trăm triệu đồng). Vốn điều lệ là vốn thật tương ứng như vốn pháp định.

4.2. Công việc trên mỗi một thành viên:

4.2.1. NPP nước uống ion kiềm chuẩn bị một mặt bằng tối thiểu 25m² đủ điều kiện an toàn vệ sinh thực phẩm của Quốc gia. Có điều hòa không khí, có nguồn điện lưới, sóng điện thoại và internet, có nguồn nước cho đầu vào. Là người có đủ sức khỏe đang trong độ tuổi lao động, không mang bệnh truyền nhiễm trong thời điểm làm việc trực tiếp, có phương tiện cá nhân phục vụ việc giao hàng hóa đến người tiêu dùng và có tấm lòng nghĩa cả vì sự phồn vinh của đất nước và sức khỏe của đồng bào. Tham gia học tập 7 ngày theo quy định của GMT để nhận thức đúng về mục tiêu chương trình **“Con đường yêu nước 104”**. NPP các sản phẩm khác thực hiện theo bài toán này, có văn bản giao ước hợp tác kèm theo cho từng loại sản phẩm.

4.2.2. NĐT đọc hiểu rõ mục tiêu và giải pháp thông qua bản quy ước này. Đồng tham trong giới hạn là đầu tư cho công việc cụ thể, không phải mua bán cổ phần, cổ phiếu. Tiền nhận hàng tuần là tiền công của gói tài chính tương ứng 38% trên năm, không phải tiền gốc. Sau

một năm (12 tháng) nguồn tài chính gốc đầu tư sẽ được rút về 100% bằng Tiền Việt Nam đồng (VNĐ). Việc tham gia đầu tư tiếp tục thì có văn bản giao ước hợp tác đầu tư bổ sung. Tiền Việt Nam đồng (VNĐ) có biến động thời giá, thì nhà đầu tư được hưởng các giá trị biến đổi tương ứng dựa trên giá vàng hiện thời của thế giới (giá bán ra), vàng có độ tuổi 4 con 9 (9999).

4.2.3. NTM có tư cách pháp nhân riêng, là đơn vị trực thuộc NTC hoặc ký hợp tác với NTC để bảo trợ trực tiếp cho NPP, trong quá trình thực hiện giao dịch tài chính. Dòng tiền 100% là chạy trong hệ thống ngân hàng, nên nhà thương mại phải có kiến thức về giao dịch tài chính ngân hàng. Quyền lợi được hưởng là 10% trong tổng doanh thu của NPP. NTM được quản lý nhiều NPP trong giới hạn năng lực vốn hoạt động.

4.2.4. NXS là đơn vị trực thuộc được chỉ định của NTC đại diện theo khu vực địa giới hành chính. Là đơn vị chịu trách nhiệm trực tiếp về tính pháp lý của các sản phẩm. Là đơn vị cung cấp các thiết bị xử lý nước và bao bì tem nhãn phục vụ cho sản xuất sản phẩm, tham gia điều phối các nhà thương mại hoạt động kinh doanh theo đúng chỉ dẫn của bản quy ước này.

4.3. Thời gian thực hiện kinh doanh hạch toán theo tuần = 7 ngày:

4.3.1. Quy định thời gian: Chủ nhật là ngày thứ 1 trong tuần làm việc đến thứ 6. Thứ 7 nghỉ ngơi và chia nhận dứt điểm kết quả lao động sau 1 tuần làm việc.

4.3.2. Nội dung thực hiện: Tuần 1 làm việc đúng quy ước thì tuần kế, tiếp tục làm. Nếu làm sai hoặc thiếu sót thì tuần thứ 2 có cơ hội để sửa. Tuần thứ 3 trải nghiệm lại, nếu còn có thiếu sót hoặc sai thì được coi là cố ý. Tuần thứ 4 bị tước quyền tham gia hệ sinh thái này (*nhà tổ chức được quyền rút hết vật tư vật liệu đã lắp đặt tại nhà phân phối*).

4.3.3. Quyền lợi được hưởng: 4 tuần đầu tiên nhà phân phối được hưởng 70% thu nhập trên tổng giá trị của công việc mình khi làm đúng. Sau 4 tuần thì nhận đủ 100% thành quả lao động. Lý do việc nhận về 70% thu nhập là trừ phí tổn trước khi làm quen với công việc, sản phẩm, môi trường và cách làm mới.,

Điều 5. Bài toán kinh doanh:

5.1. Gói 240 triệu đồng đầu tư cho một nhà phân phối nước uống ion kiềm:

5.1.1. Được trang bị đầy đủ bao bì, vỏ chai tem nhãn thương hiệu của GMT và lắp đặt một bộ xử lý nước uống đóng chai Pet **Công nghệ sinh học** bao gồm: 4 Bồn nước inox 304 có dung tích từ 700 lít đến 1000 lít, 2 máy khuấy nước chuyên dụng, 1 bộ máy lọc nước tinh khiết RO, 1 cột lọc than đá chuyên dụng, 1 bộ màng lọc chặn có đèn tiết trùng, 1 bộ máy súc rửa chai bình và máy đóng chai pet khép kín.

5.1.2. Được nhận tiền công vào thứ 7 hàng tuần, bắt đầu từ tuần thứ 2 làm việc. 4 tuần đầu nhận = 70% doanh thu trên công xuất 1000 lít/ ngày. Trong đó 360 lít đóng chai loại 1000ml = 60 túi, 240 lít đóng chai loại 300 ml = 60 túi, 400 lít đóng bình 5 lít = 80 bình.

5.1.3. Giá thành trên quy cách đóng gói của từng loại: loại chai pet 300ml đóng 12 chai vào một túi, chai pet 1000 ml đóng 6 chai vào một túi (túi bằng vải) mỗi túi có giá thành = 48.000 VNĐ. Bình 5 lít mỗi bình có giá thành = 20.000 VNĐ

*Tổng doanh số của NPP/ ngày:

7.360.000 VNĐ – Thuế VAT 10% = 6.624.000 VNĐ.

5.2. Bài toán chia cho các thành viên đồng tham:

***Tổng doanh thu sau thuế VAT của một NPP:**

$$6.624.000 \text{ VNĐ} \div 2 = 3.312.000 \text{ VNĐ}$$

5.2.1. Chi phí cho bao bì túi đựng, vỏ chai, tem nhãn là: 3.312.000 VNĐ

5.2.2. Chi phí vận hành công việc theo bài toán chia 4 từ: 3.312.000 VNĐ như sau:

- NSX: 30% = 993.600 VNĐ x 6 ngày làm việc = **5.961.600 VNĐ/tuần.**
- NTM: 30% = 993.600 VNĐ x 6 ngày làm việc = **5.961.600 VNĐ/tuần.**
- NTD: 30% = 993.600 VNĐ x 6 ngày làm việc = **5.961.600 VNĐ/tuần.**
- NTC: 10% = 331.200 VNĐ x 6 ngày làm việc = **1.987.200 VNĐ/tuần.**

Trên đây là bài toán tổng thu nhập của một thành viên (TV) tham gia được hưởng sau 1 tuần làm việc. Với điều kiện các thành viên hoàn thành công việc của chính mình.

5.3. Chi tiết thu nhập của mỗi thành viên tham gia hoạt động:

5.3.1. NSX 30% = 993.600 VNĐ chia cho 4 công việc của NSX trong 6 ngày:

- + Chi công tác tổ chức thị trường: 30% = 298.080 VNĐ x 6 ngày = **1.788.480 VNĐ/tuần.**
- + Chi công đầu tư vốn 240 triệu: 30% = 298.080 VNĐ x 6 ngày = **1.788.480 VNĐ/tuần.**
- + Cấp chế phẩm, chăm sóc bảo trì: 30% = 298.080 VNĐ x 6 ngày = **1.788.480 VNĐ/tuần.**
- + Chi phí hành chính văn phòng: 10% = 99.360 VNĐ x 6 ngày = **596.160 VNĐ/tuần.**

5.3.2. NTM 30% = 993.600 VNĐ chia cho 4 công việc của NPP trong 6 ngày:

- + Chi công mặt bằng đóng gói: 30% = 298.080 VNĐ x 6 ngày = **1.788.480 VNĐ/tuần.**
- + Chi công đóng gói sản phẩm: 30% = 298.080 VNĐ x 6 ngày = **1.788.480 VNĐ/tuần.**
- + Chi công vận chuyển sản phẩm: 30% = 298.080 VNĐ x 6 ngày = **1.788.480 VNĐ/tuần.**
- + Chi công tác ngoại giao NTM: 10% = 99.360 VNĐ x 6 ngày = **596.160 VNĐ/tuần.**

5.3.3. NTD = 993.600 VNĐ chia cho 4 công việc liên quan trong 6 ngày:

- + Sử dụng với giá không đồng: 30% = 298.080 VNĐ x 6 ngày = **1.788.480 VNĐ/tuần.**
- + Chi phí cho người tuyên truyền: 30% = 298.080 VNĐ x 6 ngày = **1.788.480 VNĐ/tuần.**
- + Chi phí cho thành viên kết nối: 30% = 298.080 VNĐ x 6 ngày = **1.788.480 VNĐ/tuần.**
- + Chi phí hội thảo về giá trị nước: 10% = 99.360 VNĐ x 6 ngày = **596.160 VNĐ/tuần.**

Điều 6. Dòng tài chính tuần hoàn trong kinh doanh:

6.1. Nguồn tài chính và cách vận hành công việc của Tổng công ty GMT:

6.1.1. GMT là đơn vị sở hữu bản quyền tác giả tác phẩm “Con đường yêu nước 104” và tổ chức điều hành hoạt động.

dòng vốn là: **40.000.000.000.000 VNĐ** (*Bốn mươi nghìn tỷ Việt Nam đồng*). Tạo ra **166.000 NPP = 2.166.000** lao động, mỗi lao động có thu nhập tối thiểu **1.788.480 VNĐ/tuần**. Phục vụ cho **100 triệu** dân Việt Nam sử dụng mỗi ngày bình quân **1.4 lít** nước uống ion kiềm.

6.1.2. GMT tổ chức ra chiến lược kinh doanh, lập kế hoạch công việc và đào tạo các công ty thành viên trực thuộc làm kinh doanh. Việc giao dịch tài chính giao cho Công ty Cổ phần Đầu tư Giải pháp Nước Vạn Xuân quản lý và phân bổ tài chính cho toàn bộ chương trình **“Con đường yêu nước 104”**. Việc kỹ thuật sản phẩm Nước là giao cho Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế Nước CNA. Các sản phẩm khác được giao cho các Công ty thành viên có chức năng chuyên môn, chuyên trách và đồng thời là nhà thương mại của sản phẩm Nước từ GMT.

6.1.3. Nguồn vốn vận hành từ trong nước và đầu tư quốc tế, có sự tham gia của các tổ chức, cá nhân yêu nước đầu tư cho từng công việc trong chương trình **“Con đường yêu nước 104”**. Toàn bộ dòng tiền được giao dịch qua hệ thống ngân hàng để công khai minh bạch các khoản thuế liên quan.

6.2. Vòng tuần hoàn của tài chính:

6.2.1. Quyết định bài toán chia tài chính cho chương trình **“Con đường yêu nước 104”** Từ Công ty Cổ phần Nước GMT (*được ví như ánh mặt trời chiếu xuống mặt biển để nước bay hơi lên*).

6.2.2. Nguồn tài chính đầu tư công việc kinh doanh trong chương trình **“Con đường yêu nước 104”** từ Công ty Cổ phần Đầu tư Giải pháp Nước Vạn Xuân. Nguồn tiền đổ vào đầu tư theo gói đầu tư 240 triệu VNĐ một NPP. Các sản phẩm khác về Nước thuộc GMT đều được thực hiện theo bài toán chia 4, nhân 3, chia 2 và cộng 1 trong bản quy ước này (*được ví như nguồn nước biển có 3% muối làm sạch, được mặt trời chiếu xuống để nước sạch bay lên tạo thành mây, nước được gió đưa vào đất liền*).

6.2.3. Nguồn tiền được sử dụng thông qua Công ty Cổ phần Đầu tư Quốc tế Nước CNA là để mua các thiết bị xử lý nước, mua chế phẩm sinh học, bao bì tem nhãn phục vụ chương trình và Công ty cổ phần Giải pháp Nước Vạn Xuân trả tiền công cho các hạng mục công việc như điều 5.3 của bản quy ước này (*được ví như những đám mây nước đã được gió đưa vào đất liền để mưa xuống đất*).

6.2.4. Nguồn tiền đầu tư cho các Công ty thương mại trực thuộc GMT hoặc các đơn vị có tư cách pháp nhân riêng hoạt động trong lĩnh vực thương mại và chuyên ngành khác để tạo ra các NPP chế biến, đóng gói, vận chuyển nước thành phẩm phục vụ cho NTD được nhanh, chi phí thấp và thuận lợi tiêu dùng (*việc này được ví như các hồ nước trên núi do mưa đổ từ trời xuống, chảy đi các sông suối phục vụ sự sống trên đất*).

6.2.5. Nguồn tiền được chảy vào các NPP, 1 là qua việc lắp đặt các thiết bị xử lý nước và quy trình chế biến đóng gói cho ra sản phẩm, 2 là trả công cho người lao động trong những công đoạn thực hiện công việc hàng tuần (*được ví như nguồn nước từ sông suối, mạch ngầm được tinh chế phục vụ đời sống sinh hoạt*).

6.2.6. Nguồn sản phẩm từ NPP về phục vụ NTD. Người tiêu dùng là thông qua tổ chức chính quyền, đoàn thể xã hội, cơ quan nhà nước, công ty, nhà máy, xí nghiệp và các trường học... Nguồn tiền từ NTD mua hàng trả thẳng về tài khoản Công ty Cổ phần Đầu tư Giải pháp

Nước Vạn Xuân để đầu tư tái sản xuất phục vụ công việc liên hoàn (được ví như sinh hoạt đổ nước xả thải ra môi trường được GMT xử lý tái tiêu dùng).

6.2.7. Nguồn tài chính được hội tụ về Công ty Cổ phần Đầu tư Giải pháp Nước Vạn Xuân để tái đầu tư cho chương trình **“Con đường yêu nước 104”** và nguồn tài chính thặng dư đầu tư việc sản xuất chế phẩm sinh học xử lý môi trường sạch đất, sạch nước để tưới cây trồng và làm thức ăn chăn nuôi phục vụ đời sống nhân sinh.

6.3. Nguyên tắc giao dịch tài chính:

6.3.1. Các nguồn tài chính lưu thông trong chương trình **“Con đường yêu nước 104”** được giao dịch thông qua 02 Ngân hàng Kỹ thương Techcombank và Ngoại thương Vietcombank, các giao dịch tài chính đều được quy đổi thành tiền Việt Nam đồng, thời giá quy đổi theo vàng có độ tuổi 4 số 9 (9999). Tài khoản của chương trình **“Con đường yêu nước 104”** được ghi: Chủ tài khoản: **Công ty Cổ phần Đầu tư Giải pháp Nước Vạn Xuân**.

Tài khoản số: **1018274650** - Ngân hàng Vietcombank - CN Tân Bình

Tài khoản số: **19037856410139** - Ngân hàng Techcombank - CN Đông Đô

6.3.2. Các thành viên tham gia hoạt động giao dịch tài chính trong chương trình **“Con đường yêu nước 104”** phải có kỹ năng giao dịch tài chính ngân hàng trực tuyến. Các tài khoản giao dịch phải cam kết đăng ký thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế thu nhập cá nhân.

6.3.3. Các khoản đầu tư và thu nhập hợp quy của các thành viên đều được giao dịch từ tài khoản Công ty Cổ phần Đầu tư Giải pháp Nước Vạn Xuân. Nguồn tiền được giao dịch không thông qua tài khoản của Công ty đều được coi là làm sai bản quy ước này. Ngoài quy định trên đây các khoản giao dịch khác đều không có giá trị theo bản quy ước này.

CHƯƠNG III: ỨNG DỤNG CON ĐƯỜNG YÊU NƯỚC 104

Điều 7. Ý nghĩa kinh tế:

7.1. Quan điểm của người kinh doanh:

7.1.1. Phổ thông hóa việc sử dụng nước khoáng ion kiềm trong lòng dân. Nước là nguồn thực phẩm chức năng số 1 của tất cả các loài sinh vật sống trên đất này. Hiện nay nước đang bị không chỉ là nước ô nhiễm mà còn thiếu nguồn nước cung cấp cho sự sống con người. Nước là một loại sản phẩm đặc biệt có Thần khí của hồn thiêng sông núi. Để sản xuất ra nước thì con người trên đất này không ai làm được nhưng lại bán nó đi để mưu sinh. Có gì đó là sai khi nói việc kinh doanh nước là bán nước? Từ quan niệm trên GMT thiết kế một bài toán tuần hoàn, chế biến nước nhờ vào công nghệ sinh học của kỹ sư Dương Văn Dũng có *bản quyền sáng chế số 1000/QĐ-SHTT cấp ngày 20/9/2012 do Cục sở hữu trí tuệ - Bộ Khoa học và Công nghệ Việt Nam cấp. Hiện tại ông đang là Chủ tịch hội đồng thành viên - Giám đốc công ty TNHH Sơn Hà.*

7.1.2 Để tái thiết việc kinh doanh tại Việt Nam và các Quốc gia trên thế giới. Chúng ta cần có quan niệm đúng khi sử dụng ngôn ngữ và giao dịch kinh tế thông qua Nước. GMT đưa ra giải pháp là tạo một vòng tuần hoàn khép kín về dòng chảy của tài chính kinh tế như việc tái thiết nguồn nước trong sinh hoạt để phục vụ việc mưu sinh mà không phải là mua bán nước. Bài toán không còn là quan niệm lý thuyết của một học giả nào đó mà thực tiễn được ngay trong lòng dân.

7.1.3 Làm kinh tế không nhất thiết cứ phải bằng mọi giá đâm đạp lên nhau để sống mà có thể giao tiếp với nhau trên tinh thần tương thân tương ái. Việc làm giàu không cứ phải tích trữ nhiều tiền của vật chất mới là giàu. Việc thể hiện tài năng không có nghĩa là cứ phải cạnh tranh đấu đá lẫn nhau. Nhìn nhận từ thế giới quan, nhân sinh quan khác. GMT ứng dụng chiến lược kinh doanh bằng bài toán ngổ theo trình tự công thức: chia 4, nhân 3, trừ 2, cộng 1 tạo thành vòng tuần hoàn tương sinh để con người có cách nhìn khác, làm khác trong kinh tế và hoạt động kinh doanh để được tự do hạnh phúc ngay từ lúc ban đầu.

7.2. *Hiệu ứng từ bài toán kinh doanh nước:*

7.2.1. Kinh doanh là việc giao tiếp thông qua tài chính kinh tế, nhưng con người ta lại hiểu nó như là một cuộc chiến (*thương trường là chiến trường*). Việc làm kinh tế là phục vụ nhu cầu mưu sinh, còn việc làm kinh doanh là thể hiện văn hóa giao tiếp bằng kinh tế. Bài toán kinh doanh được rõ ràng minh bạch cho các thành viên (TV) tham gia ngay từ ban đầu, từ đó có ngay được sự bình an trong tâm lòng dẫn đến con người có suy nghĩ thiện lành. Khi có thu nhập từ việc làm thiện lành thì con người trở nên lương thiện. Khi có thu nhập từ tinh thần đoàn kết thì con người họ sẽ luôn đoàn kết. Khi có thu nhập từ công việc đạo đức thì con người trở nên nhân đạo (*gieo giống chi thì gặt giống đó*).

7.2.2. Môi trường sống là nơi sinh ra nhân cách con người, tạo môi trường sống thiện lành là việc cấp thiết đối với mỗi nhà lãnh đạo bất kỳ lĩnh vực nào. Thông qua bài toán ngổ về nước con người sẽ không đặt nặng về tài chính vật chất mà đặt mục tiêu sống có đạo lý “**Lễ - Nghĩa - Chí - Tín**”. Sống có tri thức, thiện lành, an vui và hòa đồng với người trên người dưới như anh em trong nhà.

7.2.3. Bài toán nước là một công việc vừa có tính cấp thiết vừa có tính chất lâu dài. Có thể coi đây là một cái nghề mới để sống cho con người trong mọi tầng lớp của xã hội, là một vòng tuần hoàn không mua cùng bán đấu đá mà giao dịch yêu thương thông qua quy luật tự nhiên của Tạo hóa. Các hoạt động giao dịch hàng hóa khác có thể ứng dụng bài toán nước này để làm điểm tựa về giao dịch, đây còn là cơ hội làm marketing hàng hóa khác với giá không đồng.

7.3. *Ảnh hưởng kinh tế từ giải pháp nước:*

7.3.1. Nước là nguồn thực phẩm dinh dưỡng số 1 của các loại thực phẩm. Càng ngày nguồn nước sạch tự nhiên càng trở nên quý hiếm, nếu con người không có giải pháp xây dựng và bảo vệ môi trường nước thì nguy cơ không chỉ là thiếu nước mà nước bị nhiễm độc dẫn đến giết người hàng loạt sẽ xảy ra. Các công nghệ xử lý nước hiện tại hầu hết là áp dụng công nghệ hóa, công nghệ lý để tạo ra nguồn nước tạm thời cho dân sinh sử dụng, nguồn nước xả thải độc hại mỗi ngày một lớn, mỗi ngày một lan rộng dẫn đến mất cân bằng sinh thái. Để dập tắt sự lây lan và thay đổi thói quen sinh hoạt việc áp dụng giải pháp nước bằng công nghệ sinh học vào đời sống là một việc lớn và ưu tiên của mỗi quốc gia trên thế giới này.

7.3.2. Từ thực tiễn việc kinh doanh nước này con người có lòng tin lẫn nhau, đoàn kết yêu thương nhau và sẵn sàng trao cho nhau những giá trị thật từ tâm lòng nhân đức. Việc kết nối giữa lãnh đạo với người dân là một việc khó làm xưa nay, nhưng thông qua việc này có cơ hội để lãnh đạo với người dân coi như anh em thủ túc. Thật là đẹp để thay!

7.3.3. Bài toán ngổ các khoản thu chi trong kinh doanh, từ Nhà nước đến người tiêu dùng ai ai cũng có quyền lợi cả về vật chất lẫn tinh thần. Nhà nước thu được khoản thuế lớn mà không

phải áp chế luật pháp, người kinh doanh thỏa lòng khi được góp sức cho Quốc gia. Thông qua chương trình cả nền tri thức giác ngộ và văn hóa tín ngưỡng không còn là khoảng cách nào hết. Người có văn hóa ứng xử, tri thức là người nhận biết và thực hiện được theo trình tự quy luật: Trời có 4 mùa, bắt đầu từ mùa Xuân: Xuân - Hạ - Thu - Đông. Đất có 4 phương, bắt đầu từ phương Đông: Đông - Nam - Tây - Bắc. Con người có 4 đức hạnh, bắt đầu từ chữ Lễ: Lễ - Nghĩa - Chí - Tín. Làm kinh doanh từ 4 phép tính, bắt đầu tính từ phép tính Chia: Chia - Nhân - Trừ - Cộng. Trò chơi trong nhân gian có 4 trò, bắt đầu từ chơi Chữ: Chữ - Tranh - Sành - Cảnh. Và nhân xưng trong gia đình có 4 thể hệ tứ đại đồng đường bắt đầu từ Con: Con - Cháu - Chắt - Chít. Tứ tử trình làng (*sống tử tế*). Bài toán kinh doanh chia 4 nhân 3 trừ 2 cộng 1 áp dụng trong kinh doanh thì ai cũng vui vì sự công bằng ngay thẳng đến ngay từ ban đầu.

Điều 8. Ý nghĩa quân sự:

8.1. Chiến lược cạnh tranh:

8.1.1. Tài sản là một thứ vật chất có giá trị quy đổi khi giao dịch được. Tài sản có giao dịch tài chính gọi là hàng hóa, tài sản có tài sản bất động và tài sản biến động, có tài sản hữu hình và phi hữu hình. Các tài sản gọi là hàng hóa nó chỉ có giá trị khi có sự chuyển động. Đất là tài nguyên bất động, nó được Tạo hóa ban tặng cho con người sử dụng để làm nền móng cho sự mưu sinh. Đất dùng để trồng trọt, chăn nuôi và làm nhà để ở... bản chất của Đất là tiêu sản chứ không phải tài sản, thế nhưng con người lại sử dụng nó làm tài sản để giao dịch mua bán dẫn đến nâng giá, hạ giá... tranh chiếm. Đến một giai đoạn nhất định cuối kỳ (*thời kỳ mạt pháp*) đất không thể giao dịch là tài sản như con người kỳ vọng. Từ tư duy đó con người hãy coi đất đai nhà cửa như mọi hàng hóa tiêu sản thì sự đấu đá, tranh chiếm sẽ bị dập tắt. Sự tranh chiếm có bị dập tắt thì tình yêu thương của con người mới sống thật trong tâm lòng. Tình yêu thương trời dấy được thì mới hóa giải được các sự tranh cạnh lẫn nhau trở nên hòa hợp đoàn kết. Có đoàn kết thì mới xây dựng được hòa bình thịnh vượng quốc thái dân an, thiên phước địa thọ nhân trường niên.

8.1.2. Quy mô cạnh tranh phụ thuộc vào món hàng đáng giá thành bao nhiêu? Theo tỉ lệ thuận thì món hàng càng có giá tiền cao thì sự cạnh tranh càng lớn. Miếng mồi lớn dành cho cá lớn, miếng mồi nhỏ dành cho cá nhỏ, cá không ăn mồi thì cá không bị mắc câu. Con người không tham thì không ai bị mắc lừa. Danh dự là sĩ diện cá nhân của mỗi con người, sĩ diện càng lớn bao nhiêu thì cái “**Tôi**” càng lớn theo bấy nhiêu. Cũng chỉ vì bảo vệ chữ “**Tôi**” mà con người ta sẵn sàng nổi nóng chà đạp lên mọi sự lành. Vị trí xã hội càng cao bao nhiêu thì nguy cơ con người dễ phạm tội càng cao bấy nhiêu. Phần thưởng cho con người thường lấy vật chất và địa vị xã hội để thưởng nên đây là mầm mống của sự đấu đá, tranh chiếm dẫn đến phạm tội và tha hóa đạo đức. Từ đâu dẫn đến các cuộc chiến tranh? Chính là ai cũng muốn thể hiện mình là kẻ mạnh. Từ thực tế đó con người hãy thưởng cho nhau giá trị tinh thần như xây dựng hạnh phúc từ đoàn kết yêu thương, quan tâm giúp đỡ, độ lượng vị tha cho nhau. Thay vì cạnh tranh thì anh em sẽ đoàn kết như chi thể của nhau, xây dựng các chi thể nên một cái thân trọn vẹn.

8.1.3. Sức mạnh nằm bên trong nội lực. Giống như một chiếc xe di chuyển, việc chiếc xe di chuyển được là do có động cơ bên trong chiếc xe. Con người cũng vậy mỗi hành động đều có động lực riêng. Để trả nợ thì cần có cơ hội việc làm tạo ra tiền của để trả nợ chứ không phải vay nợ chỗ này để trả sang chỗ kia gọi là trả nợ. Thế nhưng con người lại luôn làm cái

việc lẫn đồng tiền nợ từ người này sang người kia, sau đó đến hẹn không trả được nhau dẫn đến cãi lầy, tranh cạnh, thù ghét... Người lao động làm việc là để mang lại nguồn thu nhập nuôi sống bản thân hàng ngày, sao không chia thu nhập trên ngày = 24 giờ và trên tuần = 7 ngày, mà chia trên tháng trên dưới = 30 ngày? Trong quá trình sinh sống con người phải có chi tiêu mặc định. Nếu phải vay nợ để chi tiêu con người dễ mất cân bằng trạng thái tâm lý. Trong khi đó tất thấy “Mọi thứ trên thế giới đều được quyết định bởi trạng thái tâm lý của con người” (*nhất tội nhì nợ*) - món nợ nào thì cũng phải trả cho xong mới được tha. Tạo cơ hội việc làm thiện lành có thu nhập đều theo tuần để người dân thiện lành. Thu nhập thiện lành thì việc có thu nhập từ việc ác ắt sẽ bị bỏ. “An cư mới lạc nghiệp” tâm có bình an thì trí mới sáng. Trí có sáng mới sinh ra được tuệ nhãn thông. Có tuệ nhãn thông mới biết được tâm là đường link. Mà là đường link là số hóa, mới là đường ngay thẳng được. Là người lãnh đạo nếu cho dân sự của mình một cơ hội công việc có thu nhập thiện lành thì sẽ có được một đường link ngay lành phá tan mọi cuộc chiến tranh. Vậy động cơ đốt trong của mỗi con người là có thu nhập từ công việc thiện lành sẽ trả hết được các nợ đời.

8.2. Nền móng tâm link ứng dụng:

8.2.1. Cổ nhân có dạy: “*Nhân bất học bất tri lý*” quy luật của Tạo hóa muôn sự có thì tiết và kỳ định. Đến kỳ 3 là tam giới hợp nhất: Thiên - Địa - Nhân đồng nhất số và tam giáo đồng quy là: Thánh - Thần - Phật đồng đạo sẽ xuất hiện truyền nhân chân mệnh thiên tử.

8.2.2. Con người có phong độ nào, đẳng cấp nào thì vẫn chỉ có thể sống ở trên đất, trong giới hạn của không gian 3 chiều. Trong cái khung thời gian là: 1 ngày có 24 giờ, 1 giờ có 60 phút x 24 giờ / ngày = 1.440 phút và = 86.400 giây.

Không gian có 7 ngày /1 tuần, 4,3 tuần /1 tháng và 12 tháng /1 năm. Mọi mưu toan của con người đều không làm cho dài hay ngắn đi cái khung của thời gian và không gian kể trên.

8.2.3. Quy luật của ánh sáng thì có hai vì sáng lớn, đại diện cho ban ngày là Mặt trời và đại diện cho ban đêm là Mặt trăng. Mặt trăng cho chúng ta biết về lịch âm và Mặt trời cho chúng ta biết về lịch dương. Trong chiến lược binh pháp quân sự tuyệt nhiên phải tính được quy luật của hai vì sáng này có sự ảnh hưởng đến Trái đất như thế nào? và sự vận hành theo quy luật đó ra sao? tất thấy các quy luật đó đều có con số và con chữ mặc định. Để biết được con số, con chữ và quy luật của nó phải biết đến ngũ kinh. Trong các môn học tổng thể của thế giới không gian 3 chiều, không ai đủ hiểu biết để dạy được cho con người biết cách ứng dụng cảnh giới của cả 5 chiều không gian. Để lập được một chiến lược hoàn tất trong cảnh giới không gian 3 chiều thì phải có sự hiểu biết về cảnh giới của không gian cao hơn 3 chiều. Cũng giống như thế để dạy được học sinh phổ thông thì phải học qua trường sự phạm cơ bản.

8.3. Lộ trình ứng dụng:

8.3.1. Bài toán kinh doanh nước được thiết kế bằng 4 phép tính có trình tự: kết quả của phép tính Chia = chữ Thương, phép tính Nhân = chữ Tích, phép tính Trừ = chữ Hiệu, và phép tính Cộng = chữ Tổng. Người xưa dạy “*Dụng nhân như dụng mộc*” dùng đúng người đúng việc, đúng thời điểm là một việc khó. **Thương** có hai đường dẫn đến mục tiêu: Thương yêu và Thương mại, kết quả là do sự lựa chọn đúng mục tiêu. **Tích** có hai đường đi: tích Đức và tích Lũy, kết quả là do sự lựa chọn phương tiện đi đến mục tiêu ấy. **Hiệu** có hai đường dẫn đến giá trị: là Đạo lý và Tham vọng, kết quả là do lựa chọn cách làm. **Tổng** có hai lối đi dẫn đến cái kết: là Hạnh phúc và Đau khổ, kết quả là do sự lựa chọn hướng đi đến mục tiêu.

Sự mặc định của Tạo hóa, chúng ta biết đến trình tự của những con số mặc định tự nhiên và sau cùng là có được môi trường thực nghiệm. Gốc của Thương yêu là 4 nhà đồng nhất thông tư tưởng. Gốc của Tích là tam giác giao tiếp đồng nhất lý số, gốc của Hiệu quả là đồng lòng biết ơn và hối cải tội lỗi. Cuối cùng là Tổng đồng nhất hiệu lễ: “*Cha mẹ sinh con – Trời sinh tính*”. Cha mẹ trên đất cho hình hài thân thể, Cha mẹ trên trời cho thể giới tâm linh. Thân thể được ví như là đền thờ, linh hồn là thầy tế lễ. Sự trân trọng của chúng ta cần có là hiểu nghĩa với song thân phụ mẫu và kính lễ với tổ tiên cội nguồn.

8.3.2. Thương là kết quả của bài toán chia, khi chia dựa vào bản chất của sự việc để chia, mỗi vai trò đều có giá trị riêng gọi là bản chất, mỗi người đều có các con số cơ bản để làm điểm tựa nhận biết vai trò trong đời sống. Sắp xếp trình tự 4 con số: Con người có thần tính là số +8 -5. thiên mệnh số = 9. Địa mệnh số = 12 và vòng tuần hoàn trọn vẹn bản mệnh số = 9/1260. Ý nghĩa về những con số được áp dụng thông qua quá trình thực nghiệm của bài toán kinh doanh nước.

8.3.3. Bản đồ số học của mỗi người đều được tính trên Căn cước công dân (*nói có sách, mách có chứng*). Chiêm tinh học dựa trên định luật Pi-ta-go của một nhà toán học Hy Lạp trước công nguyên 500 năm, có thần số học làm chứng cho chúng ta về văn hóa tâm linh ứng dụng của phương Tây và kinh dịch học Phục Hy trong Tam hoàng Trung Hoa thượng cổ có trước công nguyên 2.800 năm làm chứng về Bát tự (8 chữ số) quy luật ngũ hành âm dương, văn hóa tâm linh ứng dụng của phương Đông. Để hiểu biết về quy luật các con số được mặc định trong bản đồ số của mỗi người bắt buộc phải có “*Kinh*” làm chứng. Sự hiểu biết về tâm linh phải được căn cứ trên hai cơ sở là lịch sử và khoa học. Tìm thấy bản đồ số của mỗi người thì sẽ biết được thời vận riêng, tìm được vị trí con người đại diện sẽ tìm được cơ vận của tổ chức, tìm được chân mệnh thiên tử sẽ tìm được cơ mệnh quốc gia.

Điều 9. Ý nghĩa chính trị:

9.1. Triết học trong kinh doanh:

9.1.1. Trong kinh doanh rất nhiều định nghĩa riêng về kinh doanh, trong các định nghĩa đó hay có lời rằng: “*Uy tín quý hơn vàng*”. Vậy có gì quý hơn uy tín không? nhất Lễ, nhì Nghĩa, tam Chí và tứ Tín. Trên đời này không ai biết được ngày mai sẽ ra sao. Không ai quyết định được nơi mình sinh ra, người sinh ra mình, mình cao hay thấp, màu da trắng hay đen, không ai tự đặt tên để khai sinh cho mình và không ai tự nhìn thấy mặt của mình nếu không có gương. Bản thân chúng ta đang mang cái thân xác và linh hồn mà còn chưa biết nó từ đâu đến? Chúng ta căn cứ vào đâu để cho rằng mình đúng và người khác là sai? Thân tứ đại từ Đất, Nước, Gió, Lửa, có 4 con số. Tâm linh chỉ có một, có một con số. Vậy ai quyết định được mình có được 5 con số này?

9.1.2. Người thành đạt cho câu nói: mất tiền là không mất gì cả, mất uy tín là mất 50% và mất ý chí là mất hết. “*có Chí làm quan, có Gan làm giàu*” người giàu có luôn bắt đầu từ người nghèo khó, từ sự thất bại và luôn mất cân bằng từ ban đầu. Học được sự thất bại là người *Hùng* và học sự chết là người *Chí*. Dám hy sinh vì người khác mới là người có tố chất của người lãnh đạo. Người lãnh đạo là người làm gương trong mọi công việc tự hạ thấp cái tôi mình xuống lắng nghe để thấu hiểu nỗi khổ, sự khó khăn của người khác mình để tạo dựng sự nghiệp cho bản thân và người khác phù hợp.

9.1.3. Người có chí là người luôn lấy nghĩa cả phụng sự cho Tổ Quốc quyết sinh. Còn nước

mới còn tát chứ nước mất rồi thì nhà sẽ tan. Việc đầu tiên của người nghĩa là giữ lấy nước bằng thái độ đúng của bậc chí nhân quân tử. Danh dự là hàng thứ 4 chúng ta cần quan tâm (*có dự phần được mới có danh phận*) chưa làm việc thì chưa thể nhận lương. Người trả lương chỉ có thể là người lao động chứ không phải là người sử dụng lao động, thế nhưng chúng ta lại làm ngược lấy người sử dụng lao động trả lương cho người lao động. Người tiêu dùng là Thượng đế người bán hàng là phục vụ, người tiêu dùng quyết định người phục vụ chứ không phải người phục vụ quyết định người tiêu dùng. Người sử dụng lao động phải trả công đối với người lao động bằng thái độ biết ơn chứ không phải là thái độ bố thí. Người lao động là Cầu nối dẫn người sử dụng đến nơi cung cấp, muốn có Cung thì phải qua Cầu, mà đã qua Cầu phải trả lệ phí, có lao động mới có sáng tạo. Người lao động là người làm chủ công việc cũng như làm chủ cuộc sống. Người sử dụng lao động là sợi chỉ (chỉ đạo) nhưng người lao động là cây kim (lãnh đạo) kim có khâu thì chỉ mới tới. Lãnh đạo có làm tấm gương thì mới có người soi vào, có làm cây kim dẫn lối thì sợi chỉ mới là đường may.

9.2. Doanh nhân chính nhân quân tử:

9.2.1. Doanh nhân là người đại diện của doanh nghiệp. Là người lao động chân chính, là cây kim, là tấm gương để cho người khác soi vào. Việc đầu tiên của một doanh nhân là phải làm gì? Đó là có nghĩa vụ với Tổ Quốc với nhân dân. Thuế là nguồn thu mặc định duy nhất để xây dựng kiến thiết đất nước, để phục vụ cho văn hóa chính trị ổn định. Thế nhưng thực tế các doanh nhân đã làm gì? Tìm mọi cách để lách luật, trốn thuế, hối lộ quan quyền gây nên sự phạm tội cho các nhà chính trị sau đó là đổ lỗi cho cơ chế chính sách. Nguyên nhân của sự phạm tội là bắt đầu của tham lam những nhiều, nhưng có môi trường để tham mới sinh ra cái tham. Vì tư lợi cá nhân nên vô hình chung các doanh nhân đã đầu độc các nhà lãnh đạo chính trị một cách vô tình.

9.2.2. Doanh nhân những dũng sĩ trên mặt trận kinh tế. Là những vị tướng quân dẫn đoàn quân đi mở lối phát triển kinh tế cho đất nước. Là doanh nhân chân chính thì sản phẩm và dịch vụ mới chân chính được. Sản phẩm chân chính đó là hành động yêu nước, yêu đồng bào đầu tiên. Kế tiếp là lập được các giải pháp kinh doanh phù hợp phục vụ cho người lao động có thu nhập ổn định cuộc sống. Người tiêu dùng, người lao động cho dù họ giàu hay nghèo, sang hay hèn thì đối với việc làm của những doanh nhân là phục vụ chu đáo tận tâm, tận lực để đảm bảo sức khỏe người tiêu dùng. Dân sự có khỏe mạnh thì quốc gia mới giàu sang và cường thịnh.

9.2.3. Chính nhân quân tử là người ngay thẳng. Sống cuộc sống giản dị, chan hòa, yêu thương và có trách nhiệm với những người khác như trách nhiệm với bản thân mình. Kinh doanh là giao tiếp thông qua bài toán kinh tế. Là doanh nhân thành đạt thì các yếu tố phải có là: năng lực tổ chức công việc, tự thân nhận trách nhiệm về mình, có nghĩa với tổ quốc với nhân dân, có tấm lòng yêu thương đồng cảm với sự khó khăn chung của người yếu thế. Để làm được như vậy thì việc rèn tập đối với một người làm doanh nhân phải trải qua những khó khăn vất vả nhất định nào đó. Người thắng cuộc không phải mình có bao nhiêu mà là người đứng vững trên đôi chân của chính mình, doanh nhân chân chính là tự chính trị bản thân, là tấm gương sáng và là kim chỉ nam dẫn đường chỉ lối may mắn nên các giá trị mới cho con người trong xã hội lan tỏa yêu thương.

9.3. Chính trị trong kinh doanh:

9.3.1. Chính trị là con đường dựa vào triết lý của học thuyết, dùng lý luận để chứng minh cho con đường mình đã chọn. Người làm kinh doanh là người lao động trực tiếp trải nghiệm bằng tri thức sống: có năng lực tổ chức, năng lực điều chuyển để vận hành công việc kinh doanh. Kinh doanh có bậc cao là quản trị, bậc trung là quản lý, bậc dưới là thi hành. Năng lực của người kinh doanh thường có từ chỉ số EQ cao chứ không phụ thuộc vào bằng cấp của học vấn. Cho nên chính trị của người làm kinh doanh là thực tiễn và kết quả của thực tiễn đó chứ không phải của học thuyết nào.

9.3.2. Chính trị của người kinh doanh là tự rèn bản thân và lan tỏa giá trị bằng kết quả lao động chân chính (*hữu xạ tự nhiên hương*). Trong kinh doanh bắt buộc phải có nguyên tắc gọi là luật pháp của kinh doanh: Dùng điều lệ, nội quy, quy chế, hợp đồng, quy ước, giao ước... Khi ban hành văn bản đều có những căn cứ nhất định để hướng người kinh doanh đi đúng con đường mà mình đã chọn. Sự thống nhất càng cao thì sự đoàn kết càng lớn, sự đoàn kết càng lớn thì sự thành công càng gần. Muốn chinh phục được hai chữ thành công trong kinh doanh chúng ta phải có mục tiêu cụ thể. Đưa ra kế hoạch rõ ràng để các thành viên thực hiện, thực hiện đúng thì kết quả sẽ bằng đúng. Thực hiện thật kết quả sẽ bằng thật.

9.3.3. Sự ảnh hưởng chính trị trong kinh doanh. Người lãnh đạo doanh nghiệp là người trực tiếp quản trị (*Quản lý trạng thái tâm lý nhân sự*). Người lãnh đạo biết sử dụng nhân cách con người phù hợp, năng lực công việc phù hợp, quỹ thời gian phù hợp cho những công việc phù hợp mới là người có mưu lược, chiến lược. Làm thế nào để biết sự phù hợp đó thì bắt buộc nhà lãnh đạo doanh nghiệp phải có tri thức. Để có tri thức thì người lãnh đạo doanh nghiệp luôn học hỏi để trở nên con người phục vụ tốt nhất. Nên để là người lãnh đạo phải hạ mình xuống làm cái gốc rễ chìm bên dưới để gánh vác toàn bộ thân cây cung cấp nguồn sinh lực nuôi dưỡng toàn bộ cây, như thế mới đúng là người tổ chức lao động, là người trả công cho nhân sự trực thuộc công việc mình.

Điều 10. Ý nghĩa văn hóa:

10.1. Cốt lõi của doanh nghiệp là văn hóa:

10.1.1. Văn hóa với trình độ có thể là một cũng có thể là hai. Có những người có trình độ học vấn cao nhưng lại thể hiện văn hóa kém, có người trình độ học vấn thấp nhưng lại thể hiện được văn hóa cao. Văn hóa là do ảnh hưởng từ môi trường sống. Môi trường sống thường ảnh hưởng từ nguồn thu nhập, thu nhập ảnh hưởng từ công việc làm. Mà công việc làm bắt đầu từ quan niệm, quan niệm có ảnh hưởng từ tín ngưỡng. Như vậy tín ngưỡng mới là gốc của văn hóa chứ không phải từ trình độ học vấn.

10.1.2. Văn hóa khởi nguồn của mọi sự. Tín ngưỡng tôn giáo có sự ảnh hưởng trực tiếp đối với con người trong giao tiếp. Trong các quốc gia trên thế giới có ba sự ảnh hưởng lớn từ ba tôn giáo cơ bản là Phật giáo, Thần giáo và Thánh giáo. Nền chính trị theo chủ nghĩa Mác – Lênin ảnh hưởng sâu sắc từ tín ngưỡng Phật giáo, nền chính trị của chủ nghĩa tư bản có sự ảnh hưởng từ tín ngưỡng Thánh giáo và nền chính trị của các Quốc gia dân chủ (tự trị) từ Thần giáo. Tôn giáo dựa vào Kinh sách để xây dựng quan điểm tín ngưỡng. Kinh Phật làm chứng cho Phật giáo, Kinh dịch, Chiêm tinh làm chứng cho Thần giáo và Kinh Thánh làm chứng cho Thánh giáo. Trên thực tế các tôn giáo mới chỉ bắt đầu biết đến kinh sách chứ chưa thật sự hiểu sâu về Kinh sách. Tại sao? thì chúng ta phải hỏi Phật là gì? Thuộc cảnh giới không gian mấy chiều? Thần là gì? Thuộc cảnh giới không gian mấy chiều? và Thánh là gì?

Thuộc cảnh giới chiều không gian nào...? có trả lời được đúng các câu hỏi này mới gọi là đúng. Tín ngưỡng là hướng đến, tôn giáo là tôn chỉ của giáo lý để dẫn con người ta vào một con đường trong hệ tư tưởng. Đạo là con đường tâm linh đã được lập nên cho nhiều người cùng đi, để học được chân kinh thì phải hiểu thâm sâu về nguồn gốc Chân lý về Quy luật của Đấng Tạo Hóa thông qua Kinh sách làm chứng.

10.1.3. Văn hóa tâm linh từ việc thờ cúng. Thờ cúng là một nghi thức tri âm, tri kỷ với các bậc tiền nhân, tiền bối, là tưởng nhớ về cội nguồn quá khứ đã qua rồi. Tổ tông là cội nguồn gốc rễ, mấy ai đã hỏi đúng trước khi dâng lễ, dâng hương mà mình đang cúng lễ: Mình đang cúng lễ ai? Tại sao làm như thế? Làm như thế để làm gì? Sẽ được gì, mất gì sau khi cúng lễ...? Hầu hết là làm theo một quan niệm, một thói quen chứ không thực sự hiểu việc mình đang làm là gì. Đối diện với sự thật là việc khó làm xưa nay, nhưng nếu không đối diện với sự thật thì bao giờ con người mới tới mục tiêu của mình đề ra? Nó sẽ chẳng bao giờ tới nếu chúng ta không thực sự hiểu việc mình đang làm là để làm gì.

10.2. Doanh nhân, doanh nghiệp xây dựng văn hóa:

10.2.1. Doanh nhân Việt Nam nói riêng và Doanh nhân Thế giới nói chung. Dựa vào một tín ngưỡng nào đó mà doanh nhân tự lập cho mình một triết lý làm nền tảng chính trị cho mình. Kinh doanh là một bộ môn khoa học tổng hợp của nhiều môn học khác nhau. Từ các trường phái tín ngưỡng mà quan niệm kinh doanh có nhiều ảnh hưởng, hiện tại các doanh nhân Việt Nam thường đi cúng lễ xin lộc tại các đền phủ, chùa, miếu, nhà thờ... Được hỏi mục đích đến đó để xin ai? nơi đó có quyền năng gì? xin sẽ được gì? thì câu trả lời chung là cầu xin cho khỏe mạnh, bình an, may mắn, giàu có... như vậy ở những nơi đó được coi là nơi các Thần ngự giá? Nếu ai đến đó cúng lễ cũng xin được thì không ai phải đi làm gì sao? Hỏi ai lập nên những nơi đó? Thì câu trả lời đều là con người, vậy giữa con người lập nên và con người đến cúng lễ cầu xin có gì giống nhau và có gì khác nhau? Có phải người lập nên sẽ khôn hơn người đến cúng lễ? Hay là người đi trước luôn luôn đúng để người đi sau phải theo? Với sự hiểu biết như vậy thì các doanh nhân, doanh nghiệp xây dựng một nền văn hóa doanh nghiệp như thế nào thì phải lẽ được đây !

10.2.2. Ứng dụng Kinh sách cho văn hóa doanh nghiệp. Cắt nghĩa giải từ “Kinh” thì chúng ta được biết Kinh là lời được ghi chép lại. Phật là bậc giác ngộ. Dịch là sự chuyển động. Thánh là Đấng Tạo Hóa. Kinh Phật được ghi chép có niên đại 544 năm trước công nguyên, trong đó có Kinh tiểu thừa = vạn quyền và Kinh đại thừa = nhất quyền. Trong các pháp môn tu thì có Tịnh độ tông, Mật tông và Thiền tông. Mục đích của Kinh Phật là giáo hóa chúng sinh sống thiện lương hành thiện bỏ ác. Phật không có gì để cho con người đến chùa cầu xin mà chỉ chuyển pháp đến người tu thông qua Tăng Ni. Kinh dịch có niên đại 2800 năm trước công nguyên, trong đó Kinh dịch phục hi thì làm chứng về bát quái (8 ký tự) sự luân chuyển của càn khôn vũ trụ theo ngũ hành âm dương một quy luật nhất quán. Trong Kinh dịch học phương đông và chiêm tinh học phương tây đều có một quan niệm tâm linh đúng theo học thuyết. Song mới chỉ được một nửa cái gọi là đúng khi tính số tử vi của con người. Trong khi đó đúng mới được 10% của Thật. Chân lý là sự thật, là 100% thì còn phải cao hơn rất rất nhiều so với cái gọi là đúng kia. Để tìm được Chân lý là lẽ thật thì con người phải hiểu được sâu sắc 66 quyền Kinh Thánh được ghi chép từ trước công nguyên 1500 năm và sau công

nguyên 100 năm nữa. Kinh Thánh làm chứng về Đấng Tạo Hóa về thế giới tâm linh và làm chứng về sự mầu nhiệm của lời tiên tri của các bậc tiền bối trong cõi nhân sinh này. Vì quan điểm đạo này đạo kia đúng sai tốt xấu nên cách nhìn nhận vấn đề trở nên thiên cận, cực đoan thậm chí dẫn đến hành động căm đoán, triệt tiêu sự sáng tạo phát triển của xã hội.

10.2.3. Sự ảnh hưởng văn hóa từ việc kinh doanh nước. **“Nước”** là một ngôn chữ đặc biệt không có ngôn chữ nào để so sánh. Kinh doanh Nước là kinh doanh ngôn chữ nhạy cảm. Để sử dụng ngôn chữ nhạy cảm này chúng ta cần nghiên cứu nguồn gốc của Nước có từ đâu? Ai đặt tên cho Nước này và Nước kia trên thế giới? Nước ở nơi cao nhất nhưng chứa ở nơi thấp nhất. Là thứ mềm nhất lại là vật thể cứng nhất. Là thứ tĩnh nhất nhưng lại là thứ sức động mạnh nhất. Học được từ Nước đúng nghĩa chúng ta phải tìm được số của Nước trong Kinh. Để giải bài toán Nước phải là người rất Yêu nước, dám hy sinh vì Nước.

10.3. Các ứng dụng từ kinh doanh nước:

10.3.1. “Con đường yêu nước 104” là gì? Là một đường link cho 4 mục tiêu của cuộc sống. Khi hiểu sự việc theo cách của đường link thì không bị giới hạn bởi thời gian và không gian. Không bị bó buộc bởi quan niệm đúng sai, tốt xấu, hơn thua. Cõi nhân sinh có tam giới là Thiên - Địa - Nhân, có tam giáo là Phật - Thần - Thánh. Mọi sự diễn ra trên đời này là diễn ra theo quy luật của Tạo hóa. Không ai có thể đoán biết được sự đời của chính mình, mà chỉ khi diễn ra rồi mới nhận biết. Để tránh được những điều không mong muốn đến với chúng ta thì chỉ có một đường duy nhất để chúng ta đi đó là tìm đúng gốc của đường link. Khi tam giới hợp nhất, tam giáo đồng quy sẽ tìm thấy Chân nhân (Chân mệnh thiên tử) là người có đủ tài trí dẫn dắt đường. Đến kỳ Con người sẽ xuất hiện bằng dấu chứng là con số của Nước.

10.3.2. Bốn mục tiêu của chương trình **“Con đường yêu nước 104”** là 4 mặt trận chính, trong Kinh gọi là 4 hướng gió, 4 hướng tương ứng với Đông Tây Nam Bắc. Trong Kinh dịch có 8 con số nhóm thành là: 1234 tổng = 10 và 6789 tổng = 30 khi thần số học lên sẽ = 1 và 3. Hai con số ghép lại = 13, cộng lại = 4. Gốc của 4 mặt trận là: Kinh tế = 31, Quân sự = 21, Chính trị = 53, Văn hóa = 25. Giải bài toán chương trình **“Con đường yêu nước 104”** là giải mã số để tìm con số trụ! Tương ứng với 4 cặp chữ để biết ngũ hành của 4 mặt trận: 31 + 21 + 53 + 25 = 130. Thần số học = 4. Đó là khởi nguyên từ trời có 4 mùa, đất có 4 phương, con người có 4 đức hạnh, làm toán có 4 phép tính, chơi có 4 trò và nhân xung có 4 thế hệ.

10.3.3. Văn hóa ứng dụng từ bài toán kinh doanh Nước. Là tiền đề để con người hành động có định hướng, biết đến cội nguồn của tổ tiên, cội nguồn quốc gia, cội nguồn của các giá trị văn hóa bản sắc dân tộc. Kinh doanh Nước là giao tiếp kinh tế thông qua Nước. Nước là 1 trong 3 thứ cốt lõi nuôi sống con người và các sinh vật sống trên đất, từ Kinh dịch chúng ta tìm được ra ‘chữ’, chiêm tinh tìm được ra ‘số’ và Kinh Thánh dẫn đường chỉ lối cho chúng ta biết cách giải mã những chữ số trong cõi nhân gian này.

10.3.4. Bản quy ước này gồm có 3 Chương và 10 Điều. Quy ước với nhau để thống nhất về mục tiêu và cách thức thi hành. Mỗi thành viên tham gia cho dù ở hoàn cảnh nào, môi trường nào đều có thể thực hiện được với vai trò của người làm chủ công việc mà không bị người khác quản trị. Đến với GMT nguồn lực nào thì đều có công của nguồn lực đó không xâm phạm đến công việc của nhau. Bài toán này có hai cấp độ hưởng lợi về kinh tế: cấp độ số 4

và cấp độ số 9. Có hai cấp độ mưu lược của quân sự là số 3 và số 6. Có hai cấp độ quản trị của chính trị là số 2 và số 8. Có hai cấp độ nhận biết của tinh hoa văn hóa là số 1 và số 7. Học từ Nước và giải pháp kinh doanh Nước là học cách trở thành con người hội tụ có con số tam giới hợp nhất và con chữ tam giáo đồng quy. Qua đó tìm được con số chân mệnh để trở về với giá trị cốt lõi của mỗi người trong cuộc sống nhân sinh này đều được:

“TỰ DO – HẠNH PHÚC – BÌNH AN”

CHỦ NHIỆM CHƯƠNG TRÌNH

“CON ĐƯỜNG YÊU NƯỚC SỐ 104”

CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GMT