Bài tập 4:

Câu 1. Hãy tính sự thay đổi của tỷ suất lợi nhuận, nếu trình độ bóc lột công nhân tăng từ 100% lên 150%. Vì sao tỷ suất lợi nhuận giảm mặc dù trình độ bóc lột tăng?

Ta có GTTD :

Tỉ suất lợi nhuận giữa và :

Ta có GTTD :

Tỉ suất lợi nhuận giữa và :

***Kết luận:*** Tỉ suất lợi nhuận sau khi thay đổi đã giảm mặc dù trình độ bóc lột tăng thêm . Mặc dù sự gia tăng có tác động trực tiếp làm tăng , sự gia tăng đấy chưa đáng kể so với khi tăng là nhân tố ảnh hưởng tới chi phí sản xuất, do đó sẽ giảm.

Câu 2. Theo (Anh), (Chị) có những giải pháp chủ yếu nào nhằm tăng tỷ suất lợi nhuận

Những giải pháp chủ yếu nhằm tăng tỉ suất lợi nhuận bao gồm:

* Hạn chế việc mua nhiều tư liệu sản xuất và mở rộng trong khả năng mà lợi nhuận đáp ứng được để tránh việc sản xuất ra hàng hóa quá nhiều mà không thể bán hết được. Nếu Tư bản khả biến (sức lao động) không có sự thay đổi có thể tiết kiệm Tư bản bất biến (tư liệu sản xuất) nhằm tăng tỉ suất lợi nhuận.
* Tăng năng suất lao động bằng cách cải thiện và đổi mới các máy móc, thiết bị phục vụ cho quá trình sản xuất, tuyển chọn hoặc đào tạo các công nhân có tay nghề cao cũng như giảm thời gian gián đoạn và dự trữ sản xuất giúp cho thời gian sản xuất được giảm, từ đó làm tăng tốc độ chu chuyển của tư bản kéo theo tỉ suất lợi nhuận tăng.
* Nghiên cứu thị trường, qui luật cung - cầu, các xu hướng hiện tại đang diễn ra... quảng bá và tiếp thị sản phẩm cũng là những giải pháp nằm tăng thời gian lưu thông, vì thế tăng tốc độ chu chuyển của tư bản.

Câu 3. Thảo luận tình huống sau: Có một doanh nghiệp chuyên lo tiêu thụ hàng hóa cho doanh nghiệp mình, bạn làm thế nào để vừa đảm bảo lợi nhuận của doanh nghiệp mình vừa đảm bảo lợi ích của doanh nghiệp kia.

Để đảm bảo lợi nhuận của doanh nghiệp mình cũng như lợi ích của doanh nghiệp kia, doanh nghiệp mình sẽ:

* Đàm phán về tỷ lệ chia sẻ lợi nhuận hợp lý cho doanh nghiệp tiêu thụ và doanh nghiệp sản xuất. Đồng thời, doanh nghiệp tiêu thụ cần chia sẻ thông tin về thị trường, xu hướng và nhu cầu của khách hàng với doanh nghiệp sản xuất.
* Cả hai doanh nghiệp có thể đầu tư vào các chiến lược tiếp thị, bán hàng, và phân phối để mở rộng mạng lưới khách hàng, đảm bảo sản phẩm được tiêu thụ nhanh chóng và đạt doanh thu cao.