**Общественно-экономические классы**

В классовой борьбе сходятся монополия и наемная рабочая сила. А потому было бы интересно знать – кто победит в классовой борьбе? А для этого надо сопоставить величину силы противников, поскольку всегда побеждает сильнейший.

Величину самой силы измерить нельзя, но можно определить её величину по косвенным факторам, по величине её действия. А действие силы уже имеет объем, площадь, и другие поддающиеся измерению характеристики. Естественно, что величина силы монополии соответствует величине рынка, захваченного ею. Стало быть, сила монополии равна масштабу монополизированного рынка.

Монопольная цена рабочей силы невыгодна пролетариату и вызывает протест. Чтобы восстановить эквивалентность обмена, сила протеста наемных работников должна быть не менее, чем сила монополии. Значит, масштаб протеста наемных работников должен быть не менее масштаба монополизированного рынка; надо, чтобы в классовую борьбу включились все наемные работники на всем пространстве монополизированного рынка. Но контингент наемных работников разнороден, а потому нам следует рассмотреть структуру, как говорили раньше - армии наемного труда. А значит, классифицировать наемных работников.

**Официальная классификация**

Классификация – это одно из самых слабых мест в современном обществоведении и экономике. Западная наука, а за ней и наша демократическая, классифицирует наемную рабочую силу по величине дохода. Причем, как это есть в псевдонаучных и антинаучных теориях, величина дохода выводится не из определения, а декларируется по понятию.

Их классообразующие понятия отражают общие представления среднего избирателя о классовом делении общества. Ни о каком научном обосновании сих понятий не может быть и речи, поскольку строятся они чисто на внешних показателях. Вот и получается, что у так называемых ученых, журналистов и обывателей совершенно одинаковые представления о трех общественных классах – высшем, среднем, и низшем. Если с понятиями высшего и низшего класса у обывателя со средним образованием более-менее определенные понятия – миллионер и бомж, то с понятием среднего класса до сих пор у вученых мужей согласия нет, поскольку обыватель, он же средний избиратель, не определился в понятии среднего класса. Никак они не могут определить средний класс, особенно в так называемых "посткоммунистических" странах.

В самом деле – на Западе жизнь среднего человека требует своего дома или квартиру, машину, и хотя бы текущего счета в банке. Деклассированным элементам, или бомжам, всего этого не то что не надо, а просто не достичь. Поэтому классообразующие признаки так называемого среднего класса налицо – собственный дом, машина, и счет в банке. И желательно ещё какое-нибудь собственное дело, бизнес – мастерская по ремонту чего-либо, аптека, булочная, бакалейная лавка, и т.п. И потому у них в один общественно-экономический класс попадают не просто различные люди, а классовые враги. Так по наличию своего дома, машины и счета в банке, в один класс попадают наемный работник и его хозяин-капиталист. Поскольку этот метод классификации вообще не требует какого-либо научного подхода и анализа, то им пользуются с тем же успехом журналисты, депутаты, и дилетанты, возомнившие себя учеными.

Основная часть западных экономистов предпочитает определять общественно-экономические классы по величине дохода. Однако, поскольку величина дохода зависит от многих факторов, и в большой степени зависит от страны, то в определении значения дохода, собственно, абсолютной величины в измерении какой-либо валютой, царит полное молчание. Поэтому общественно-экономические классы у них в этом методе не определяются никак, и вся экономическая форма и сущность общественно-экономических классов представлена в современной науке только лишь термином, в который вкладывается каждым ученым и журналистом свое собственное понятие. Ведь если исходить из величины дохода, то я, например, могу предложить начать классификацию с уровня минимальной зарплаты где-нибудь в Африке или в Индии. А дальше определять каждый класс интервалом в один доллар. Пожалуй, несколько миллионов классов описать можно, за несколько жизней, а если ещё классифицировать миллиардеров, то целому институту работы хватит.

Естественно, эта псевдонаучная лабуда не только неприменима на практике, но и, не требуя никаких доказательств, сама показывает свою ошибочность. А потому на практике, даже буржуазные ученые и экономисты вынуждены пользоваться марксистской классификацией, при этом скромно замалчивая этот факт, разделяя общество на наемных работников, капиталистов, и единоличников, к которым относят и семейную форму организации труда и собственности.

**Марксистская классификация**

Научный метод классификации требует объединять людей в один класс относительно какого-либо объективного признака. Любая классификация должна быть относительна, поскольку безотносительная классификация означает, что каждый классифицирует по своему признаку, по произволу своего субъективного мнения. В экономическом смысле, классообразующий признак должен быть экономическим фактором. И так как главным и определяющим институтом в рыночной экономике является собственность, то и основным классообразующим признаком должно быть отношение к собственности. По этому признаку ещё Марксом и его предшественниками были определены классы владельцев капитала, или класс капиталистов и земельных собственников; класс неимущих, а вернее - лишенных собственности, или пролетариат; и класс мелких собственников, живущих плодами своего труда.

Поскольку труд делится на два вида – умственный и физический, то по виду труда рабочее население делится на класс работников умственного труда, или интеллигенцию; и класс работников преимущественно физического труда, или рабочий класс.

Вообще-то, главным классообразующим признаком Маркс считал противоречие. Именно противоречие между трудом и капиталом разделяет общество на два главных и самых сильных класса. Критиканы марксизма, конечно же не могли не обойти это положение марксизма. С появлением профсоюзов, а также законодательным закреплением более широких, чем при Марксе, прав наемных работников, введение пенсионного обеспечения, отпусков, медицинской страховки и других социальных гарантий, несколько сгладило противоречие между трудом и капиталом, конечно, только внешне. Нет сейчас на относительно благополучном Западе восстаний и расстрелов рабочих, как то было при Марксе, и критиканы марксизма открыли очередную "ошибку" Маркса. Рабочего класса нет, - утверждают они, марксистское классовое разделение общества устарело, было ошибочным, и т.п. Сами они, эти пропагандисты, думают и поступают в полном соответствии со своей классовой принадлежностью, когда дело касается денег, поскольку находятся в найме у буржуазии, но видеть этого не хотят. И дело здесь не в зависти и ненависти отдельных представителей интеллигенции, подвизающихся в услужении буржуев, а в их классовой принадлежности.

Классификация пролетариата на класс интеллигенции и рабочий класс по виду труда не является марксистской. Должно быть противоречие между интеллигенцией и рабочим классом. Если рассмотреть отношение интеллигенции и рабочих к собственности, то рабочие не имея собственности, не имеют и никаких прав собственника.

В отличие от рабочих, интеллигенция в структуре производства и обращения занята управлением, научно-техническим обеспечением производства прибавочной стоимости, и идеологическим обеспечением эксплуататорских отношений собственности. Интеллигенция реализует функцию собственника - управление. То есть - обладает правом управления, которое является одним из прав собственника, капиталиста. Таким образом, интеллигенция, по своему положению в отношениях собственности находится между рабочим классом и классом капиталистов. Обладая и реализуя право собственника, интеллигенция не является собственником, но её функция управления производством и обращением в интересах собственника, ставит интеллигенцию в один ряд с капиталистом в классовой борьбе, порождая справедливое недоверие рабочих к интеллигенции.

В капиталистическом обществе значение и социальный статус человека определяется количеством денег. И поскольку все деньги у собственников капитала, то именно капиталисты имеют высший социальный статус в капиталистическом обществе. Интеллигенция же, хоть и не имеет капитала, но по своей функции приближена к собственности, к высокому социальному статусу капиталиста, и по своему материальному положению стоит на второй ступеньке социальной иерархии капиталистического общества.

На третьей, как они говорят - низшей ступеньке капиталистического общества, поставлен рабочий класс. Таким образом, из трех классов в капиталистическом обществе решающее значение имеет класс капиталистов. Власть, государство, в конечном счете, в любом социальном конфликте поддерживает и защищает именно собственников, капиталистов.

Ни рабочие, и тем более интеллигенты, не хотят быть на вторых ролях. Как и что делать в деле управления производством и государством, класс интеллигенции знает, поскольку непосредственно этим занят. Но государство - это прежде всего побудительная сила, принуждение, а вот силы-то, у класса интеллигентов маловато для подчинения государства своим интересам. Нельзя же представить музыканта со смычком или бухгалтера с калькуллятором на баррикадах классовой войны. А вот рабочий, на худой конец с обрезком арматуры в руках, как раз вписывается в картину классовой борьбы. Таким образом, чтобы соблюсти свои интересы в борьбе за кусок валового общественного продукта, класс интеллигенции должен даже не взять к себе в союзники, а примкнуть к классу капиталистов или к рабочему классу, поскольку только они имеют достаточную общественную силу.

Здесь кажется, что естественным союзником класса интеллигенции должен быть рабочий класс. Однако, по мнению интеллигенции, рабочие ниже их не только по уровню образования, но по морально-этическим качествам, а потому интеллигенты все поголовно, уверены в том, что имея решающую силу, рабочие, взяв в руки власть, не смогут оценить трудовой вклад интеллигенции в общественном валовом продукте труда, в доходе предприятия, а потому будут гнобить труженников духа почище буржуев. Буржуй он хоть и сволочь, но ведь свой по функции управления, и по уровню образования на уровне интеллигенции, а потому интеллигент мнит, что капиталист, зная специфику управленческого труда, сможет намного справедливее, чем рабочий, оценить трудовой вклад интеллигента в прибыль капиталиста. Именно поэтому класс интеллигенции во всех классовых конфликтах встает на сторону класса капиталистов.

Даже не сознавая, но видя свою роль служанки буржуазии, интеллигенция, имея знания и средства пропаганды в своих руках, постоянно пытается отмазаться от этой своей сущности. В своей пропаганде, интеллигенция пытается представить общественные отношения капитализма не такими, какие они есть на деле, а в выгодном для себя свете. И тут мы можем видеть, слышать, и читать массу продемократической пропагандистской ботвы. Да и собственно, сама система парламентской демократии сформирована так, чтобы, сохраняя решающее значение класса капиталистов, дать интеллигенции поле общественной жизни для утверждения на нем незаменимого общественного своего значения. По тем же самым причинам демократическая интеллигенция всячески старается замолчать и дискредитировать марксизм, а так называемая "коммунистическая" и "марксистско-ленинская" извратить, поскольку он является единственным руководством к действию для рабочего класса, единственным руководством к действию для рабочего класса. Не случайно и то, что демократически настроенная интеллигенция всячески пытается внушить рабочему классу представления об общей с капиталистами цели производства, об отсутствии противоречия между тремя классами общества, да вообще пытается отрицать марксистское определение классовой структуры общества. Никто правда, в том числе и сами интеллигенты в эту пропагандистскую лабуду не верят, но деньги-то отрабатывать надо.

Однако, как бы они ни старались умалить значение открытий Маркса, не признать противоречия между капиталом и наменым трудом, они не могут. Противоречивые устремления владельцев капитала и рабочей силы образуют, относительно купли-продажи товара рабочая сила, класс покупателей рабочей силы, и класс продавцов рабочей силы. Конкуренция между покупателями рабочей силы, если она ничем не ограничена, оставляет на рынке единственного покупателя, который становится монополистом. Обладая исключительными правами, монополист получает возможность игнорировать законы рынка, и тем самым по своему произволу назначать цены товаров, не согласуя их с соотношением спроса и предложения. Таким образом на рынке устанавливается монопольная цена товара рабочая сила.

**Три отряда рабочего класса**

Однако, монопольная цена рабочей силы не падает с неба, а вырастает из рыночной цены рабочей силы, как вырастает из рыночной конкуренции монополия. Но рыночная цена товара, выражая его стоимость, является средней величиной. То есть, рыночная цена товара не отражает индивидуальной стоимости каждого конкретного товара, не отражает индивидуальных издержек производства. Поэтому, при установлении рыночной цены рабочей силы, например, слесаря в 500 рублей, эта цена не отражает индивидуальных стоимостей рабочих сил всех слесарей на рынке рабочей силы. У кого-то индивидуальная цена и стоимость рабочей силы выше рыночной цены, у кого-то на её уровне, у третьих она ниже. Поэтому при установлении даже рыночной цены рабочей силы, пролетариат разделяется относительно неё на три отряда – первый отряд, стоимость рабочей силы которого выше рыночной цены рабочей силы; второй отряд, стоимость рабочей силы которого на уровне цены рабочей силы; и третий отряд, стоимость рабочей силы которого ниже цены рабочей силы.

Это теоретическое положение пока что не имеет достаточного основания, и потому мы будем расматривать более грубое, но твердо устанавливаемое из практических данных деление пролетариата по рыночной цене рабочей силы на два отряда. Соответственно, стоимость рабочей силы первого отряда выше цены рабочей силы; а стоимость рабочей силы второго отряда ниже цены рабочей силы. Поэтому первый отряд несет убытки при обмене, а второй отряд находится в выгодных условиях. Соответственно, первый отряд готов всегда выступить на борьбу с капиталом за восстановление эквивалентности обмена, но второй отряд пролетариата, находясь в выгодных условиях, о борьбе даже не помышляет. Ведь всякая борьба не обходится без потерь, без убытков, а убытки никто нести не желает. Как видим, при установлении монопольной цены рабочей силы силы сторон в классовой борьбе неравны – монополия сильнее. Участники любой борьбы способны определить соотношение сил, и первый отряд пролетариата отлично видит, что второй отряд не выступит в его поддержку. Морально, они, конечно, поддержат, но исход всякой борьбы решает сила, а не слова. Практически каждый из нас знает. Что в случае конфликта с администрацией предприятия боевая группа рабочих состоит в основном из молодых, примерно до 40 лет. Более старшие - молчаливое большинство, кто ближе к пенсии стараются держаться подальше от начальства, чтобы не приписали к бунтовщикам, а то и поют под дудку администрации.

Деление пролетариата на два отряда, а при более грубой методике определения – на три, можно обнаружить почти в каждом социологическом исследовании на касающуюся тему. (Ясно, что специальных исследований на эту тему не проводилось.) Как-то в конце 1989 года по "Радио Свобода" сообщили о конфликте на "Боинге", когда коллективный договор не подписывался из-за разногласий среди рабочих. Более старшие рабочие были против увеличения сверхурочного рабочего времени, итак хватает. Более молодые, наоборот, были за сверхурочную работу, поскольку можно получить зарплату побольше. В №50 еженедельника "За рубежом" за 1989 год были опубликованы результаты опроса рабочих и служащих Запада комиссией Европейского Сообщества. Был задан вопрос – больше зарабатывать, сохраняя при этом нынешнюю продолжительность рабочей недели, или, сохраняя нынешнюю зарплату, сокращать рабочую неделю? Из 100 опрошенных высказались за сокращение рабочей недели; за повышение зарплаты; и те, кому эти варианты безразличны, в Дании – 55, 39, 6; в Германии – 44, 42, 14; во Франции – 42, 53, 5; в Италии – 31, 66, 3; Нидерландах – 29, 55, 16; Бельгии – 29, 50, 21; Великобритании – 26, 64, 10; Испании – 26, 53, 21; Греции – 17, 82, 1; Ирландии – 16, 79, 5; Португалии – 15, 64, 21.

Реальность общественной жизни никогда не бывает очерчена строго определенной постоянной величиной, монопольные тенденции, неравномерность развития, конъюнктура рынка, и другие факторы оказывают свое влияние, и потому три отряда пролетариата, как и все общественные показатели, видны как тенденция. Определять же в данном исследовании факторы, влияющие на соотношение первого и второго отряда пролетариата нет возможности – надо делать отдельное исследование.

Довольны ли зарплатой рабочие Западной Европы? "Справедливой" считают свою зарплату от 63 до 68 процентов рабочих Нидерландов, Германии и Швейцарии, 48 процентов – итальянцев, 39 процентов – британцев. В Испании только 37 процентов рабочих считают, что получают "по труду". Такие данные приводят авторы исследования, проведенного базирующейся в Лондоне организацией "Интернешенел сервей рисерч" ("Труд" 2 октября 1991 года).

**Влияние монопольной цены на общественные процессы**

Таким образом, при установлении монопольной цены рабочей силы силы пролетариата в классовой борьбе недостаточно для победы. Однако, ситуация в общественной жизни не остается замороженной, даже не беря в расчет все факторы, ситуация на рынке рабочей силы и на производстве меняется вследствие естественного процесса обновления рабочей силы. Более пожилой второй отряд пролетариата уходит из производства и в сферу товарно-денежных отношений вступает новое поколение пролетариата. Если допустить, что новое поколение рабочей силы приходит с тем же культурно-образовательным уровнем, то следует признать, что общество остановилось в своем развитии. Однако, развитие общества – объективный процесс, который остановить ничем нельзя. И потому в производство приходит поколение новой рабочей силы с более высоким культурно-образовательным уровнем. Тем самым на место второго отряда пролетариата, ушедшего из производства, перемещается первый отряд, и становится уже вторым отрядом пролетариата. А на его место приходит новое поколение пролетариата, которое становится первым отрядом пролетариата.

Таким образом, мы имеем два отряда пролетариата хотя и с различным культурно-образовательным уровнем, но более высоким, чем культурно-образовательный уровень ушедшего из производства пожилого поколения рабочей силы. Однако, общественные и производственные отношения, и монопольная цена рабочей силы, остались прежними, такими, какими они сформировались во времена решающего положения ушедшего из производства прожилого поколения пролетариата, культурно-образовательный уровень которого ниже, чем уровень оставшегося в производстве и пришедшего в производство, отрядов пролетариата.

Таким образом, уже весь пролетариат, и первый отряд, и второй отряд, находятся в невыгодных условиях обмена, поскольку монопольная цена рабочей силы осталась прежней. Естественно, ни монопольная цена рабочей силы, ни общественные и производственные отношения уже не соответствуют возросшему культурно-образовательному уровню пролетариата. А возросший культурно-образовательный уровень означает более продолжительное рабочее время на производство рабочей силы, и значит, более высокую её стоимость и потребительную стоимость. Но монопольная цена рабочей силы остается низкой, и потому уже весь пролетариат на всем пространстве рынка вступает в классовую борьбу. Соотношение сил в классовой борьбе становится, как минимум – равным. А в борьбе равных противников наиболее вероятный результат – самоуничтожение. Пролетариату отступать некуда – рабочая сила не восстанавливается. И инстинкт самосохранения требует исключения угрожающих жизни условий, и стало быть, выход для пролетариата один – уничтожение монопольной цены рабочей силы, и следовательно, монополии.

Разгоревшаяся на всем монополизированном рынке классовая борьба, дает монополии четкое представление того, что её ждет. Чтобы не быть уничтоженной, монополия должна стать ещё сильнее. И поскольку сила монополии зависит от масштаба монополизированного рынка, монополия должна овладеть ещё более обширным рынком.

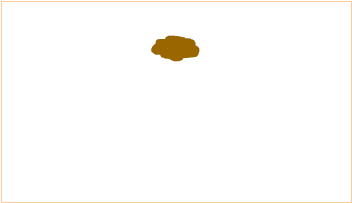


Рисунок 1

Новый рынок более широк, и вышедшая на него монополия на способна захватить сразу всё пространство нового рынка, а только ту часть, которую занимала на прежнем рынке.

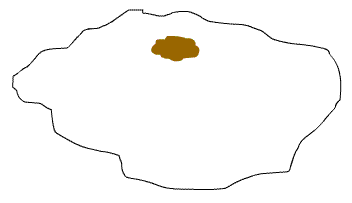


Рисунок 2

Но остальное пространствао нового обширного рынка не остается свободным, поскольку на этом пространстве уже много других претендентов на монополию. Конкуренция делает свое дело, и остальное пространство нового рынка занимают новоявленные конкуренты, также претендующие на этот новый рынок.

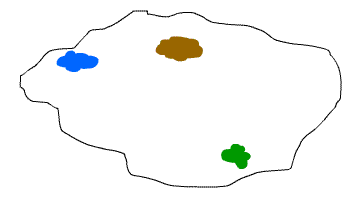


Рисунок 3

Раз появляются конкуренты, то появляется конкуренция, а значит, монополия разрушается, исчезает. Естественно, с восстановлением конкуренции, восстанавливаются рыночные цены, в том числе и рыночная цена рабочей силы.

Новая рыночная цена рабочей силы выше прежней монопольной цены. Однако, величина её соответствует величине стоимости и потребительной стоимости только второго отряда пролетариата. Первый же отряд так и остается в невыгодных условиях обмена, поскольку второй отряд выходит из классовой борьбы, удовлетворившись возросшей ценой рабочей силы, возросшей зарплатой.

Возосшая цена рабочей силы, то есть – зарплата, увеличивает потребление пролетариата, и растет потребительский спрос. По законам рынка, спрос рождает предложение, оживляется конъюнктура рынка, в экономике начинается подъем.

Но конкурентная борьба не стихает ни на минуту. Все меньше и меньше капиталистов остается на новом рынке, влияние объективных факторов на ситуацию на рынке сокращается, и увеличивается влияние субъективного фактора. Конкурентная борьба приходит к своему логическому концу и на новом рынке остается один собственник капитала, который устанавливает свою монополию и монопольные цены.

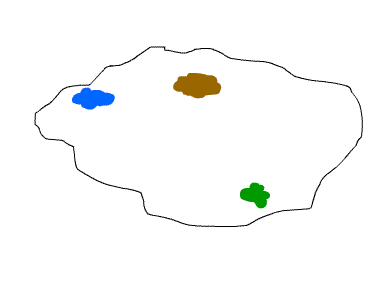


Рисунок 4

Монопольная цена не зависит от соотношения спроса и предложения, и по мере обновления пролетариата всё более увеличивается несоответствие монопольной цены рабочей силы и растущей стоимости рабочей силы. То есть, - ещё более углубляется убыточность обмена рабочей силы для пролетариата. поскольку монополия сильнее, то увеличить монопольную цену рабочей силы, зарплату, нельзя. И тогда остается одно – сократить потребление рабочей силы. Молчание рабочих не означает прекращения сопротивления.

От Маркса мы знаем о первом законе экономики – законе экономии рабочего времени. Закон этот выражается в том, что каждый человек везде и всегда стремится сократить время на производство продукта труда. Капиталисты, журналисты, и прочие интеллигенты называют проявление этого закона ленью, иждивенчеством, стремлением к халяве, и т.п., но – только по отношению к рабочим, не желая видеть, что они сами в любом труде точно такие же.

Смыслом и целью труда наемного работника является не продукт труда, не товар, и не прибыль, а зарплата. Поэтому зарплата для наемного работника заменяет собой продукт труда, и подчиняясь закону экономии рабочего времени, наемный работник ищет способы сокращения рабочего времени для получения зарплаты. Рабочая сила продана на оговоренное время – допустим, 8 часов в день, и сократить рабочий день наемный работник не может. Поэтому приходится сокращать рабочее время в течение рабочего дня, сделав часть рабочего времени нерабочим. Как это делается, разъяснять, думается, не надо.

**Бюрократизм**

Но кроме наемного рабочего, в процессе производства задействованы наемные работники умственного труда, в контингенте которых решающая роль принадлежит работникам аппарата управления. И работники аппарата управления также являются наемными работниками, а потому ограничения монопольной цены рабочей силы накладывается и на их зарплату.

Промышленное производство вышло из мастерских ремесленников. В те давние времена, имея несколько учеников и подмастерьев, ремесленник сам и производил, и управлял своим производством . Однако, когда производство выросло до масштаба мануфактуры, собственник, капиталист, уже не мог просто физически непосредственно управлять своим производством и оборотом капитала. Потребовалось формирование хоть и небольшого, но аппарата управления из наемных работников. Появились десятники, мастера, старосты, приказчики, управляющие. Естественно, с увеличением концентрации производства до фабрики, завода, компании, корпорации, рос и аппарат управления. Функция собственника – управление, в непосредственной своей форме была передана аппарату управления. Тот же рост количественного и качественного значения аппарата управления, можно видеть в ходе развития общества и государства от рода, к племени, и к государству в его рабовладельческой, феодальной, и капиталистической организации.

Но реализуя функцию собственника, аппарат управления не был и не является собственником. А потому он оторван не только от непосредственного производства, но оторван и от цели капиталистического производства – прибыли. У работника аппарата управления, как и у рабочего, целью труда становится не показатели производства, а зарплата. Монопольная цена рабочей силы управленца не зависит от результата его работы, и потому работник аппарата управления также подчиняется закону экономии рабочего времени. Хорошей работой зарплату не увеличишь, а потому остается сократить рабочее время в течение рабочего дня. Повышается спрос на кроссворды, увеличиваются перекуры, чаепития, посетитель внаглую отфутболивается к другому чиновнику, в общем – что бы ни делать, - лишь бы не работать. На поверхности производственной и общественной жизни появляется, как определено в традиции публицистики – бюрократизм.

Бюрократизм, как следствие отчужденности аппарата управления от продукта своего труда, появляется всегда и везде, где и когда отсутствует прямая связь между зарплатой управленца и результатом его работы. Бюрократизм понижает экономические показатели, и по моменту их снижения можно точно определить масштаб концентрации производства, когда бюрократизм становится общественной силой. Этот масштаб концентрации производства различен, и зависит от специфики производства: "Средний размер земельного надела ферм, относящихся к финснсово здоровым – 516 акров, а в группе «стрессовых» (по контексту – финансово нездоровых – Р.Ю.) 761 акров. Та же закономерность наблюдается и при анализе ферм по размеру пастбищ, по количеству скота и птицы." (В.Матусевич «Призрак фермера» "Известия" 24 марта 1989 г.) Как видим, на 516 акрах фермер ещё может держать производство и управление в поле своего зрения, под контролем, а от 761 акра и более приходится уже доверять свои доходы управленцам, которые не являются собственниками продукта своего труда, а потому доходность резко снижается.

"Как отмечают менеджеры «3М», оптимальный размер продуктового отделения составляет 200-250 млн долларов. (По стоимости производимой продукции. – Р.Ю.) Когда отделение выходит за эти рамки, то усиливаются тенденции, к замораживанию сложившегося ассортимента продукции." ("Мировая экономика и международные отношения" №9 1990 г. с.139) Менеджеры корпорации «3М» дают руководителям "продуктовых отделений" более широкие свободы в хозяйствовании, чем общепринято в США, давая при этом также более высокую заинтересованность в деньгах. Когда возможности повышения прибыли за счет увеличения нормы прибыли исчерпываются, руководители продуктовых отделений стремятся увеличить свой доход за счет увеличения массы прибыли, что требует увеличения объема производства и расширения аппарата управления. Чтобы сократить издержки производства, руководство вводит потолок зарплаты, и бюрократизм сразу показывает генеральным менеджерам «3М», что продуктовое отделения вышло за рамки эффективного масштаба производства.

Таким образом, монопольная цена рабочей силы затормаживает производство, снижается норма прибыли. Тормозится рост производительности труда, замедляется оборот капитала.

Вместе с тем продолжается процесс обновления рабочей силы. Второй отряд уходи из производства, и на его место приходит первый отряд, на место которого в свою очередь, приходит новое поколение рабочей силы, становясь первым отрядом рабочего класса. Нарастает накал и масштаб классовой борьбы, и усиливаются отрицательные тенденции в развитии экономики. С полным обновлением рабочей силы экономические показатели достигают своего минимума . классовая борьба своего максимума – монополия должна быть уничтожена или стать ещё сильнее. А стало быть, монополия должна выйти на новый, ещё более обширный рынок, на новый уровень господства.