

Кармен Глория Браво Кесада¹

Структура лабиринта: организация и управление в Компании «Корокоро де Боливия»²

Панорама многочисленных чилийских предприятий, организованных в 1870–1930 гг. для разработки рудников в Боливии, обширна и разнообразна как по их величине и внутренней организации, так и по тем социально-экономическим результатам, которые сказались на промышленности соседней страны. История Компании «Корокоро де Боливия» представляет благодатное поле для анализа модернизаторского влияния определенного типа предприятия, характеризовавшегося не столько передачей чилийских капиталов, сколько ноу-хау административных и финансовых методов, новаторских для боливийских условий. Кроме того, речь идет о предприятии, чей путь развития может быть прослежен шаг за шагом, месяц за месяцем на протяжении 50 лет благодаря богатой документации, полностью сохраненной в Сантьяго дочерью дона Альфреда Сундта Тапия, инженера, который занимал должность управляющего компании с 1911 по 1923 гг.³

Замысел этого очерка заключается в том, чтобы понять и оценить стратегию, которую Компания «Корокоро де Боливия» использовала для противостояния фактору непредсказуемости, присущему всякому коммерческому делу. Гипотеза, которую я предлагаю, состоит в том, что управляющий был ключевой фигурой в

¹ К.Г.Браво Кесада – исследовательница ИДЕА УСАЧ. Эта работа является частью проекта, Fondecyt N°2990033 Национальной Комиссии Научно-технических исследований, КОНИСИТ (CONICYT), Чили.

² Перевод В.П.Казакова.

³ Это наследие – исключительное для латиноамериканских условий – содержит доклады, еженедельно посылавшиеся в течение полувека администрацией предприятия в головное управление в Сантьяго, а также переписку, которую последнее поддерживало с Корокоро. Временные границы документации и ее непрерывающаяся периодичность дают прекрасную возможность для выявления причин долголетия и доходности этого горнорудного предприятия, а на более широком уровне – для изучения формы, которые приняла капиталистическая модернизация в андском районе. Я еще раз благодарю за любезность Кармен Сундт и ее мужа Хайме не только за данное мне разрешение тщательно исследовать архив, но и, в особенности, за их бесценную дружбу.

уменьшении риска и поэтому в значительной степени способствовал экономическому успеху операций. Прежде чем перейти к теме исследования, коротко расскажем об экономическом развитии компании.

Это предприятие с чилийским капиталом было организовано в 1873 г. и действовало до 1923 г., занимаясь разработкой месторождения меди в Пакахес, провинции департамента Ла-Пас⁴. В течение пятидесяти лет своей деятельности, за вычетом шестилетия 1879–1884 гг., когда в период Тихоокеанской войны она была конфискована, компания вывезла 73 тыс. тонн высококачественной меди в концентратах, со средней пробой 85%, что составляло 36% всего боливийского экспорта меди. Среднегодовой экспорт колебался вокруг цифры в 1460 тонн, что значительно превышало экспорт любой другой компании в стране. Исключая начальный период 1873–1884 гг., когда проба извлеченных руд была между 9% и 6%, а мировая цена тонны меди оставалась высокой – 75 ф. стерлингов, предприятие работало с уменьшающейся пробой, в среднем 3,5 % и до 1915 г. с понижающейся ценой – 57 ф. стерлингов за тонну, очень отличалось от того, что произошло с чилийскими предприятиями в Караколесе. Несмотря на это, баланс предприятия демонстрировал высокий процент прибыли. На протяжении пяти десятилетий было распределено 742513,1 ф. стерлингов дивидендов – сумма, которая более чем в шесть раз превосходила стоимость покупки рудника. Тем не менее, столь положительный результат не отразился на производстве, которое требовало значительных капиталовложений.

Этот парадоксальный до известной степени путь развития я намерена проанализировать, чтобы найти ключ к его динамике и вскрыть причины его относительного успеха. Задача требует рассмотрения противоречий, существовавших между культурно-

⁴ О районе Копокоро см. Sobre el distrito de Corocoro consultar: Manuel Vicente Ballivián y Rojas Bautista Saavedra, El cobre en Bolivia, (1898); Eduardo Lima, Corocoro, (1919); Domiciano Ibañez, Historia Mineral de Bolivia. (Antofagasta: Imprenta Macfarlane, 1943); Ramiro Jiménez Chávez, “Inversiones durante la crisis. El movimiento de capitales a fines del siglo XIX”. Revista UNITAS, No. 13-14, p.94-103; того же автора: “Comerciantes, habilitadores e inmigrantes en la formación del capital minero de Corocoro, 1830-1850”; Juan Albarracín Millán, El poder Minero en la Administración Liberal. (La Paz: Editora “Uquizo Ltda.”, 1972); Gustavo Rodríguez Ostria, El socavón y el sindicato. Ensayos sobre los trabajadores mineros, siglos XIX y XX. (La Paz: Ildis, s.f.).

этнической составляющей, а именно, институтами и ценностями среды, в которой действовала компания, с одной стороны, и намерением руководства придать ей капиталистическую рациональность, с другой. Дело в том, что проект модернизации осуществлялся не в безвоздушном пространстве, а его задачи претворялись в жизнь не совсем так, как они были задуманы. В реальности было много конфликтов, порожденных расхождениями между андской традицией и духом капитализма, который несмотря на свой зависимое положение в мировой системе, оказывал глубокое воздействие на все стороны жизни в этом районе. В отличие от предприятий Каракалес, которые внедрялись в приграничном пространстве различных укладов и культур, где было легче трансплантировать институты и приспособить их к окружающей действительности, компания Корокоро действовала в контексте сложной реальности – в окружении индейских общин⁵. Последние, хотя давно уже находились под воздействием товарных отношений, вследствие связей с рынком для удовлетворения ряда своих потребностей, в значительной степени все еще сохраняли свои древних традиции, идущие из глубины веков и связанные в той или иной форме с их главным занятием – сельским хозяйством, чей календарь почти никогда не соответствовал требованиям предпринимательской рациональности на руднике⁶. Таким образом, управляющие компании Корокоро при реализации своих планов должны были считаться с местными обычаями и идти на всевозможные уступки, чтобы обеспечить бесперебойное функционирование предприятия.

В долгосрочной перспективе успех фирмы зависел от способности разработать стратегию оптимизации материальных и людских ресурсов, которыми она располагала. В случае с компанией Корокоро реализация этой задачи в значительной степени зависела от власти, данной управляющему, и от качества управления, осу-

⁵ В случае с Каракалес см.: Carmen Gloria Bravo, *La flor del desierto. El mineral de Caracoles y su impacto en la economía chilena*, DIBAM, Santiago de Chile, 2001.

⁶ О внутреннем и региональных рынках в Боливии см. Antonio Mitre, *El monedero de los Andes: región económica y moneda boliviana en el siglo XIX*, HISBOL, La Paz, 1986; Erick Langer, “Espacios coloniales y economías nacionales: Bolivia y el norte argentino, 1810-1930” en *Siglo XIX: Revista de Historia*, Enero 1987, p. 305-322; Tristan Platt, *Estado tributario y librecambio en Potosí (siglo XIX): mercado indígena, proyecto proteccionista y lucha de ideologías monetarias*, HISBOL, La Paz, 1986..

ществляемого теми, кто ее занимал на различных участках. Хотя директора в Сантьяго оставляли за собой окончательное решение, управляющий был тем человеком, кто на практике прокладывал курс горнорудного предприятия и в решающей степени влиял на достижение его целей. Превратившись, используя выражение Тростейна Веблена, в настоящего «капитана индустрии», он руководил делами и людьми.

Четыре функции называются Карлом Мергером условием успеха предпринимательской деятельности, осуществляемой управляющими горнорудными предприятиями, а именно: а) получать и генерировать информацию об экономическом положении фирмы; б) вести регистр всех дел, основываясь на заслуживающей доверие информации; в) распределять надлежащим образом ресурсы; г) следить за тем, чтобы сделать управление как можно более экономичным⁷. Фактически управляющие компанией Корокоро, независимо от частных, выполняли все эти задачи, руководствуясь четырьмя основными принципами:

1) Они располагали огромным объемом информации и были единственными, кто имел точное знание об изменениях местного (Корокоро), национального (Боливия), регионального (Такиа, Мольендо, Вальпараисо) и международного (грузополучатели в Европе) порядка, что охватывало весь производственный процесс.

2) Они пользовались широкой автономией в принятии решений, частично благодаря самому характеру горнорудных операций и их географическому положению.

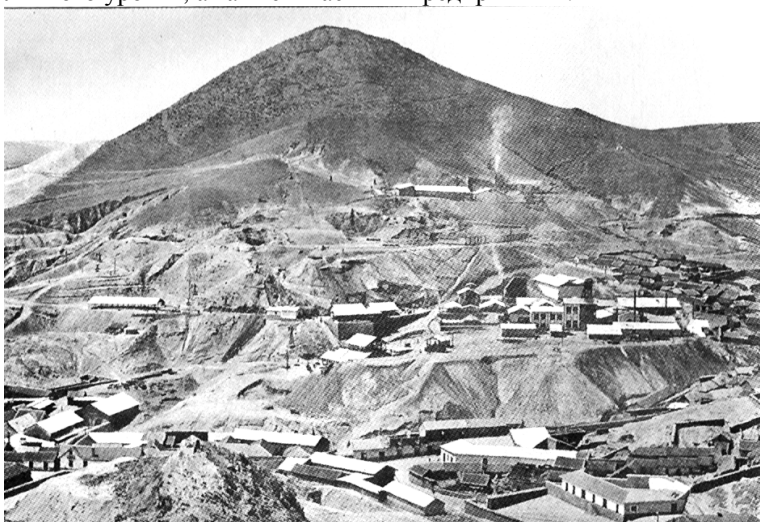
3) Они обладали редкими и потому особенно ценными в то время, техническими и организационными знаниями. Почти все они были горными инженерами, выпускниками чилийского университета, с большой практикой.

4) Они занимали важные государственные посты (министерские, дипломатические, академические) и при исполнении своих административных обязанностей не забывали также о политических вопросах, что было важным для нормальной работы предприятий.

За 50 лет работы чилийская компания имела восемь управляющих, трое из которых были иностранцы, а остальные - чилийцы, и ни одного боливийца. Средняя продолжительность их пребывания на посту равнялась шести годам. Почти все были инженеры, некоторые – выпускники университета Чили. Все чилийские управ-

⁷ Цит. по Santos Redondo, Op. cit., P.66-67.

ляющие занимали важные посты в государственных органах различного уровня, а также в частных предприятиях.



Корокоро в 20-е годы XX века.

Такая техническая и профессиональная основа и большой опыт в горном деле позволяли им пользоваться доверием дирекции, которая наделяла их достаточной властью для принятия решений, которые часто шли значительно дальше их служебных обязанностей. В письме, адресованном дону Альфреду Сундту, президент компании Корокоро Хуан Франсиско Ривас передает дух этих отношений и свидетельствует о тех широких правах, которые были предоставлены администрации: «Мы приветствуем программу реорганизации работы шахт... Несомненно, эта работа потребует больших затрат, но мы считаем их оправданными, поскольку с ними открываются новые области более выгодной эксплуатации... Эта программа основывается на решимости получить прибыль, которая в наибольшей степени нас бы устроила, и мы не сомневаемся, что Вы выберете то, что действительно попадет в цель, и что больше нас устроит. Дирекция готова принять тот способ ведения дел, который Вы считаете наиболее подходящим, и разрешит произвести расходы в пределах фондов, которыми располагает компания... Вы должны изучить и принять решения, не руководствуясь ничем иным, как только правильно понятыми интересами компа-

нии..."⁸. Мы видим, таким образом, что в Компании «Корокоро де Боливия» управляющий являлся тем человеком, который был призван принимать наиболее важные решения.

Чтобы оценить в целом деятельность тех, кто в разное время занимал этот пост, необходимо помнить, что медь предприятия в виде барилей⁹, прежде чем быть складированной в портах Гавра или Ливерпуля, должна была пройти через длинную и сложную сеть посредников. В действительности речь шла о процессе, который включал ряд неразрывно связанных этапов: разработку месторождения, обогащение руды; складирование; транспортировку, реализацию и финансирование производства, с которого начинается новый цикл. Фактически количество обогащенной руды не только было связано с объемом разработки, но также с транспортом, от которого зависела как перевозка металла внутри и вне предприятия, так и поступление комплектующих и сырья, – например, топлива – для его производства. Подобным же образом обеспечение транспортными средствами, кроме того, что было подчинено климатическим условиям и сельскохозяйственному календарю индейских общин, требовало ресурсов, получение которых зависело от постоянных поставок концентрата в порты погрузки. Сбои в поставках ставили под угрозу получение аванса, обязательного для финансирования затрат на разработку месторождения – факт, который заставлял бы брать новые кредиты и платить растущие проценты, что подрывало стабильность всего производственного цикла. На пути движения металла администрация должна была иметь дело с многочисленными посредниками: банками и маклерами в Ла-Пасе, владельцами транспортных средств, подрядчиками и агентствами, которые загружали концентраты в Такне, Арике и Мольенде, грузополучателями для их продажи в Ливерпуле и Гавре, торговыми фирмами для покупки комплектующих и сырья в Такне, Мольенде, Вальпараисо или прямо в Европе¹⁰. В условиях того времени, чтобы собрать всю эту головоломку, синхронизировать все ее тесно связанные и взаимозависимые стороны требовались талант и непрерывная работа: «Ведение столь обширного дела не похоже на бухгалтерию одной шахты, например, Тамайо... Мне нужно постоянно наблюдать за работой 12 шахт и стольких же обогатительных предприятий, за транспор-

⁸ Archivo Sundt (далее A.S.), 23 de diciembre de 1916.

⁹ Бариля – концентраты минералов меди или олова.

¹⁰ A.S., 12 de septiembre de 1873

тировкой металла, отправкой концентрата, финансами компании, осуществлять проверку счетов, следить за отправкой и получением корреспонденции...»¹¹

Другой сферой деятельности администратора являлось управление коллективом рабочих и служащих, чья численность колебалась временами от 1200 до 300 человек, и это количество уже само по себе указывало на важность организационной работы. Число работников и их распределение варьировалось в зависимости от цены минерала на европейских и американских рынках, так как несмотря на введение многочисленных технических новшеств, рабочая сила поглощала высокий процент общих расходов.

Управляющие обуславливали хорошее руководство возможностью привлечь людей, пользующихся их полным доверием. Дело в том, что управляющие должны были часто исполнять свои обязанности вне Кородоро, будь то в Такне или Мольенде для решения дел с представителями грузополучателей, или в Ла-Паса для устранения трудностей с перечислением денег со стороны банкиров Ла-Паса. Следовательно им было необходимо опираться на корпус служащих, внушающих доверие и способных в их отсутствие следить за ходом дел. Поэтому все управляющие активно заполняли должности, ища способных людей, иногда среди своих родственников или, наконец, заставляя дирекцию производить изменения, которые считали необходимыми. На административные должности или на места квалифицированных рабочих (кузнецов, мастеров, механиков, токарей и т.д.) как дирекция, так и управляющие предпочитали нанимать чилийцев, хотя важные посты также занимали англичане, американцы и перуанцы¹².

Разобшенность и конфликты между администрацией и рабочими на предприятиях, принадлежащих иностранному капиталу, — темы хорошо изученные. В тогдашней Боливии этот феномен осложнялся тем, что к классовому антагонизму (собственники/управляющие/рабочие) и к противоречиям национальной принадлежности тех или иных действующих лиц производства добавлялся этнический и культурный, что лежало в основе непонимания и предубежденности, которые время от времени возникали. Все это происходило во всегда напряженном дипломатическом контек-

¹¹ A.S., 19 de febrero de 1875

¹² Огромное количество рабочих-перуанцев работало в компании, когда управляющим был назначен Рикардо Мёллер, инженер из Арекипы, который занимал этот пост в 1908–1910 гг.

сте, который обострял трения между чилийцами и боливийцами до угрожающих масштабов.



Рабочие рудника Корокоро в 1910 г.

При таких условиях считалось, что использование боливийцев имело бы роковые последствия из-за многочисленных политических, семейных и приятельских связей, которые они неизбежно поддерживали в регионе, что могло повредить предприятию. Так, управляющий Санстад указывал в 1898 г.: «иностранный персонал обыкновенно меньше принимает участие в политике и других делах страны и у них обычно меньше семьи и меньше приятелей, которые нуждаются в протекции»¹³. Хустиньяно Сотомайор, первый управляющий компанией, с самого начала заявлял, что использовать боливийских служащих означало «постоянно подвергаться опасности», так как «в стране во всех общественных классах очевидно падение нравов». Следовательно, утверждал он, «все, кто может быть привлечен на высшие должности, должны быть чилийцами или другими иностранцами»¹⁴.

Правило, установленное Сотомайором, имело последователей среди его преемников. Обычно дирекция компании позволяла

¹³ A.S.; 11 de febrero de 1898.

¹⁴ A.S.; 13 de junio de 1873; 7 de marzo de 1877

управляющим найм и увольнение квалифицированного персонала, но всегда спрашивая разрешения или, по крайней мере, утверждения своего решения¹⁵. В условиях того времени было естественно, что управляющие набирали работников из среды наиболее им знакомой и заслуживающей доверия – собственной семьи или учебного заведения, где они учились. Таким образом, Хустиньяно Сотомайор, который был преподавателем курса, готовившего специалистов-инженеров в лицее Копьяпо, нанял в качестве директоров и инженеров выпускников этого учебного заведения, в другом случае – своего шурина Хуана Марию Савалу в качестве кассира¹⁶.

В действительности, обширные пространства, на которых располагались владения компании, требовали значительного количества пользующегося доверием персонала, так как для управляющего было невозможно проинспектировать в один день все службы, расположенные на большом расстоянии друг от друга. Имеющихся служащих всегда было недостаточно и управляющие не переставали оказывать давление, часто с успехом, чтобы было увеличено или, по крайней мере, сохранено их количество.

Управляющие должны были демонстрировать большое искусство, чтобы перемещаться как по канату, но по канату очень слабому, так как необходимо было удовлетворить требования дирекции, не вызывая в то же время сильного сопротивления среди персонала предприятия, который постоянно требовал повышения своей незначительной зарплаты¹⁷. Через два года после создания ком-

¹⁵ Хустиньяно Сотомайор писал дирекции, что он считает целесообразным разрешить увольнять служащих, дать дирекции "широкое право увольнений, независимо от того, дается отчет о причинах, вызвавших отстранение от должности или увольнение". A.S., 11 de julio de 1873.

¹⁶ A.S.; 16 de marzo de 1877. Боливия не располагала ни инфраструктурой, ни бюджетом, ни преподавателями горного дела и металлургии. Подготовка инженеров началась только в 1917 г. Таким образом, в Боливии «все машины и техника были импортными». - Herbert Klein, *Historia general de Bolivia*, P. 198.; В Чили преподавание горного дела было введено в 1838 г., а подготовка горных инженеров – в 1853 г.

¹⁷ Хустиньяно Сотомайор отмечал в письме Хуану Франциско Ривасу: «Я поддерживаю почти военную дисциплину. Служащих, которые плохо работают, я выгоняю не только без ущерба, а, наоборот, с пользой, которую приносит это полезное наказание. Однако я стараюсь быть как можно мягче с теми служащими, которые усердно исполняют свои обязанности. Чтобы стимулировать нравственность и вознаграждать за хорошую работу, я установил, насколько это возможно, систему продвижения по служ-

пании управляющий обозначил те препятствия, с которыми в будущем она столкнется: а) нехватка рабочих рук из-за сельскохозяйственных работ и восстановления добычи серебра и начавшейся добычи олова на других рудниках; б) чрезмерно суровый климат с сильной засухой зимой, что создавало серьезные трудности для обогащения руды, в процессе которого использовалась вода, и наоборот, обилие осадков летом, которые превращали в непроезжие дороги между шахтами и обогатительными предприятиями и побережьем, затрудняя и даже препятствуя иногда отправке минералов, снабжению топливом и фуражом, а также поступлению машин и оборудования¹⁸. Вплоть до появления железной дороги в 1913 г. это последнее обстоятельство задерживало ввоз новых технологий, так как была невозможна перевозка тяжелого оборудования. Управляющие с известным преувеличением утверждали, что на то, что они могут сделать за неделю в Чили, в Корокоро у них уходит месяц или больше¹⁹.

Хотя, очевидно, что решения управляющих утверждались в большинстве случаев дирекцией в Сантьяго, отношения между сторонами не были свободны от напряжения, поскольку они имели не только различное представление о положении на предприятии, но также часто исходили из разной логики. Брешь почувствовали очень рано, уже на втором году управления. Сотомайор с замечательной искренностью вскрыл причину диспропорции: «Я сожалею, что Вы не отдаете отчет в важности компании, ни в ее особых условиях существования и развития, несмотря на мои нескончаемые объяснения... Вместо того чтобы думать о дивидендах, думайте о железной дороге на Понтесуэлос, думайте, как дать шахтам экономичные и надежные средства добычи и дренажа, думайте над вкладыванием средств в эксплуатацию месторождений, транспортировку и обогащение руды, средств, которые находятся в Вашем распоряжении»²⁰.

С каждой заменой управляющего его преемник в этой должно-

бе, с самых низких до самых высоких должностей».- A.S., 18 de julio de 1873.

¹⁸ A.S., 12 de diciembre de 1873, 12 de junio de 1874, 25 de diciembre de 1874, 7 de enero de 1876, 14 de abril de 1876, 1 de septiembre de 1877, 4 de octubre de 1884, 13 diciembre de 1885; 29 de enero de 1886, 25 de octubre de 1889; 3 de junio de 1892; 20 de noviembre de 1896; 18 de noviembre de 1898, 24 de marzo de 1899.

¹⁹ A.S., 3 de octubre de 1873, 19 de diciembre de 1873.

²⁰ 12 de noviembre de 1875

сти направлял исполненные надежды письма в дирекцию, указывая, прежде всего, на необходимость модернизации производственного процесса, введения новых технологий, для чего требовались капиталовложения. После некоторого времени пребывания на посту, он отдавал себе отчет, что нелегко понять действительность, которая его окружает, и еще труднее объяснить ее сложность дирекции в Сантьяго, всегда алчной до доходов. Есть множество источников, которые свидетельствуют о предпринимавшихся усилиях в этом отношении и о неудачах, которые нередко их постигали.

В отношениях, которые Компания Корокоро поддерживала с соседними горнорудными предприятиями, мы видим использование различных стратегий для достижения своих целей. В спорах из-за ресурсов – воды, топлива, шахт – управляющие во многих случаях стремились объединить усилия для решения общих проблем. В ряде случаев это приносило успех. Таким путем они добились контроля или понижения уровня зарплаты – тема, которая станет объектом детального изучения в следующей главе, – сокращения транспортных тарифов или улучшения дорог²¹. В других случаях результаты были нулевыми.

Одним из ресурсов, который являлся причиной многих столкновений, было топливо, недостаток которого, по словам одного из управляющих, стал «черной тучей на горизонте в будущего» предприятия²². В течение более сорока лет в качестве топлива использовалась такая²³, что означало зависимость от индейцев, единственных ее поставщиков и подчинение их сельскохозяйственному циклу и праздничному календарю. Существовали другие виды топлива, которые можно было выбрать, но, кроме того, что их немного, они были более дорогими и с меньшей нагревательной способностью²⁴. С введением в 1880-х годах паровых машин в

²¹ Существовали различные ситуации, в которых проявилось это поведение. Я отмечаю лишь несколько отчетов из Архива Сундта, которые послужили основой для изучения этой темы: A. S. 31 de octubre de 1873; 16 de junio de 1900; 11 de diciembre de 1908.

²² A.S.; 25 de octubre de 1889

²³ "Такия" [taquia] – навоз ламы, который на андском плоскогорье используется в качестве топлива.

²⁴ "Турба" [turba] – окаменелое топливо, состоящее из растительных материалов, более или менее обуглившихся. Содержит 60% углерода, и кроме своей маленькой нагревательной способности, выделяет много дыма и ос-

шахтах увеличился спрос на топливо и обострилась борьба за его получение. Когда выросли цены на медь, и стало использоваться оборудование, работающее на паре, борьба за рынок такий была особенно ожесточенной, и казалось, близок «день, когда спор между соседними предприятиями будет решаться пулями»²⁵.

Когда ситуация становилась безвыходной, компания прибегала к импорту угля, но лишь sporadически, поскольку его цена была слишком высокой. Управляющие компании должны были принимать значительные усилия, чтобы не остановить производство, как это всё-таки случалось несколько раз. Одним из способов избежать этого была заготовка как можно большего количества топлива впрок, на период, когда было не возможно его закупать, то есть во время сбора урожая или сезона дождей²⁶. Это требовало координации и расчета. С одной стороны, нужно было избежать того, чтобы индейцы занимались лишь заготовкой топлива, отложив в сторону отправку концентрата на побережье. С другой, поскольку управляющий получал каждые две недели определенную сумму на расходы, каждый раз, когда ему надо было заготовить такую в больших количествах для хранения, он должен был знать, где сократить расходы, чтобы ее купить²⁷. В ряде случаев он прибегал к помощи уполномоченных, чтобы «заставить индейцев принести все, что они могут» и предпринять настоящий розыск, чтобы установить местонахождение источников снабжения: «Он рьяно взялся за снабжение топливом, назначив специальных агентов, которые обследовали все кантоны провинции, и уполномочив других служащих находиться на дорогах, контролируя и направляя такую на предприятия компании»²⁸.

Конкуренция между предприятиями вызывала рост цен, а тактика скупки, хотя и позволяла обеспечить снабжение топливом на 5–6 месяцев, могла оказаться контрпродуктивной, поскольку стимулировала рост цены, побуждая индейцев «затягивать веревку до предела, чтобы нас повесить»²⁹. Попытка покупки кукурузы и кар-

твояет в качестве остатков золу. Йарета [yareta] – разновидность зонтичных деревьев.

²⁵ A.S.; 20 de julio de 1888, 25 de octubre de 1889.

²⁶ A.S.; 21 de agosto de 1903.

²⁷ A.S.; 25 de agosto de 1892; 20 de noviembre de 1896;

²⁸ A.S.; 25 de agosto de 1892, 1 de junio de 1894, 15 de junio de 1900, 18 de abril de 1902, 2 de mayo de 1902, 31 de julio de 1903, 25 de septiembre de 1903; 10 de noviembre de 1905; 19 de febrero de 1909

²⁹ A.S.; 23 de junio de 1899.

тофельного крахмала также не имела успеха, поскольку латифундисты, которые могли поставлять эти продукты, поднимали цену всякий раз, как убеждались в значительном увеличении спроса³⁰. Хотя могло случиться так, что в период плохих урожаев индейцы, принужденные голодом, были вынуждены продавать топливо, в обычное время, когда они были заняты обработкой земли и уходом за посевами, приходилось зависеть от их настроения, так как «бездеятельный, каким был индеец, когда имел картофель и крахмал для еды,... он не спешил продавать такую»³¹.

Хроническая нехватка топлива закончилась, когда открытие железнодорожной линии на Арику в 1913 г. сделало возможным импорт нефти по цене «в три-четыре раза меньше, чем цена за такую»³². Немедленно были куплены дизельные моторы для развития предприятия, освещения всех шахт, для насосов по осушению шахт и т.д. Надежды были огромны, в особенности потому, что в это время закончилось строительство железнодорожной ветки на Корокоро. Эта ситуация была оптимальной в том, что касалось топлива. Она продолжалась до 1918 г., так как в это время нефть, которую покупали по 8 ф. стерлингов за тонну, поднялась до 30. Затруднение, временное во всяком случае, вновь стимулировало использование такии и вновь побудило администрацию к находчивости для преодоления преград, препятствовавших регулярному снабжению топливом.

Несмотря на зависимость, в которой обе страны находились на протяжении XIX в., фактом остается, что во время первой волны чилийских инвестиций на боливийскую территорию – 1870-е годы – разница в уровне социально-экономической и политической модернизации была значительной. Более раннее включение Чили в мировой рынок и продолжительное сосуществование – или иногда слияние – креольского предпринимательства с интересами и торговым опытом англичан не только сказались на значительном мате-

³⁰ A.S.; 7 de diciembre de 1899.: «Мешок такии, который до этого весил 25–30 фунтов, а 100 мешков обходились не более чем в 8 боливиано, стал весить меньше, когда выросло потребление такии на горнорудных предприятиях, упав до 20, а затем и 15 фунтов, что повысило цену, которая достигла 9 боливиано за 100 мешков, помимо комиссионных агентов, которые подняли цену до 10 боливиано за каждые 100 мешков. Данный товар вырос в цене более чем на 100%... уже трудно вернуться к прежней цене и весу мешка».

³¹ A.S.; 10 de julio de 1903.

³² A.S.; 20 de julio de 1900.

риальном росте и создании современных финансовых и торговых структур, но и шли в ногу с процессом централизации государства и обновлением его бюрократического аппарата. В целом, в третьей четверти XIX в. была уже очевидна тенденция к институционализации экономических и политических функций государства, которые, не избавляя его полностью от олигархических черт, указывали на степень их сложности, упорядоченности и безличности, что драматически контрастировало с положением, существовавшим в Боливии.

Относительная развитость чилийского государства сказалось в большей способности к стратегическим действиям, направленным как к продвижению частных интересов в соседние страны, так и определению долговременных национальных задач. Компания «Корокоро де Боливия» использовала это, чтобы проложить дорогу к достижению своих целей. Этим я не хочу сказать, что дипломатическое давление или влияние, осуществляемое из Сантьяго, всегда давали ожидаемый результат, или что предприятие для достижения своих целей могло располагать посредничеством существовавшей социальной сети в Боливии. В этом плане подключение управляющего и его политическая деятельность могли быть решающими. Это происходило потому, что низкий уровень институционализации публичной сферы Боливии делал непредсказуемым поведение ее представителей и затруднял выстраивание долговременной стратегии и в такой же степени требовал личных контактов с властями различного уровня. Таким образом, решение многих проблем, хронических или конъюнктурных, с которыми сталкивалась Компания Корокоро (привлечение рабочих рук, сбор налогов, вооруженные восстания, документы на право собственности, конфликты с соседями и региональным и национальным обществом требовали от управляющего особого умения, чтобы претворить в жизнь предпринимательские цели путем внеэкономических действий. Эта сторона административной деятельности позволит нам определить тип сочетания политической и экономической деятельности горнорудного предприятия. Ее анализ позволит прояснить динамику отношений между различными уровнями – периферией и полупериферией – регионального капитализма в изучаемый период.

Через два месяца после начала деятельности чилийский управляющий предприятия просил руководящий совет, используя свое влияние, похлопотать о его назначении консулом в Корокоро, что позволило бы ему получить «определенные гарантии, которые по-

шли бы на пользу компании»³³. Его просьба была быстро выполнена. Став вице-консулом в сентябре 1874 г., он использовал влияние, связанное с этой должностью, для решения различных проблем предприятий, в частности, просьб по активизации деятельности полиции для предотвращения народных беспорядков, по получению концессий, по увольнению государственных служащих, по применению законов против краж и т.д.³⁴

«Торговля влиянием» не была свободна от осложнений, которые могли привести к значительным экономическим потерям для предприятия и даже создать угрозу для жизни управляющего. Последний, в поисках поддержки со стороны властей, должен был иметь в виду, что военный мятеж, революция или государственный переворот – обычное явление в политической жизни Боливии – могли внезапно нарушить соотношение сил, превратив в любой момент подношение очередной группе заговорщиков в нежелательный подарок. В 1874 г. управляющий Сотомайор отметил безусловный парадокс в рутине нестабильности: «столько говорят о грядущей революции, что к переворотам в конце концов привыкают и не придают им значения»³⁵. В действительности такой беззаботности не было, а что было, так это включение этих событий в стратегические расчеты компаний и соответствующие наставления управляющим. Хотя первоначально рекомендовалось «полное неучастие всех чилийских служащих компании во внутренней политике страны», правилом было нарушение этих рекомендаций, поскольку оказывалось необходимым искать «дружбы президентов и других влиятельных лиц», чтобы избежать «чего-нибудь плохого для компании»³⁶.

В отличие от чилийской олигархии, для которой было характерно большее внутреннее единство, хронические расколы боливийской элиты приводили к просьбам о помощи со стороны враждующих фракций, в отношении которых управление компании должно было занять определенную позицию, взвешивая все затраты и выгоды существовавшего в данный момент выбора. Поэтому ее деятельность должна была быть осмотрительной и в известной степени справедливой, чтобы получить определенную выгоду, не

³³ A.S.; 6 de agosto de 1913.

³⁴ A.S.; 24 de febrero de 1874.

³⁵ A.S.; 11 de julio de 1873; 17 de mayo de 1895

³⁶ A.S.; 23 de enero de 1874. - Компания пострадала от революций и беспорядков в 1874, 1876, 1878, 1888, 1899 и 1920 гг.

беря на себя обязательств, которые могли бы поставить под угрозу будущее. В одном из докладов 1875 г. управляющий Корокоро так сформулировал дилемму и соответствующую стратегию для ее решения: «Генерал Даса, который хочет стать президентом Боливии, пишет мне, прося, чтобы я поддержал его кандидатуру и хлопотал за него... я лично выражу ему мою симпатию и объясню, что как вице-консул я не могу открыто действовать в его пользу, но, как могу, повлияю, чтобы поддержать его... Я ему объясню, что использую все свое влияние в его пользу... Даса хорошо знает, что компания и я как ее представитель, являюсь главным избирателем Корокоро...»³⁷

Через год Даса, уже президент, приехал с визитом в Корокоро – наилучший повод, чтобы польстить ему и собрать дивиденды, которые только «абсолютный король Боливии» способен был дать мимоходом³⁸. «Даса прибудет в Корокоро и нужно дать в его честь обед или банкет, иначе можем утратить хорошие отношения, в которых мы находимся... Воспользовавшись пребыванием Дасы, можно извлечь ряд выгод для компании, как например: разрешение на плавание по Десагуадеро, ... концессию на большую нефтеносную территорию в окрестностях Лаго... и, возможно, ряд других выгод...»³⁹

Выгоды, которые хотя и стоили «великолепного жеребца», конкретизировались в мае 1877 г. через предоставление права навигации по Десагуадеру⁴⁰. Пока Даса был у власти, Корокоро продолжало извлекать выгоду из тесных связей, которые управляющему удалось установить с президентом. В 1878 г. он добился прекращения следствия по «скандальному делу против магазинов компании и их способа расплачиваться с пеонами», несмотря на то, что выдвинутое всеми торговцами Корокоро обвинение было поддержано субпрезидентом и муниципалитетом, которые после проведенной инспекции сообщили, что предприятие обманывает и обворовывает пеонов «при продаже товаров и выплате зарплаты»⁴¹. Позднее управляющий добился, чтобы президент поручил

³⁷ A.S.; 20 de octubre de 1876 - 20 октября 1876 г. Сотомайор связался не только с президентом Даса в Боливии, но также с Мигелем Прадо в Перу. A.S., 11 de mayo de 1877.

³⁸ A.S.; 27 de julio de 1875.

³⁹ A.S.; 22 de septiembre de 1876.

⁴⁰ A.S.; 22 de septiembre de 1876.

⁴¹ Управляющий Корокоро подарил собственную лошадь боливийскому правителю. A.S.; 22 de septiembre de 1876 y 25 de mayo de 1877.

двум членам суда принять «быстрое и благоприятное для компании решение по нескольким находящимся на рассмотрении делам»⁴². Тогда же Сотомайор получил от президента Дасы, министра финансов и управляющего национальной таможни обещание учредить таможню в Корокоро, чтобы избежать проблем при ввозе компонентов производства через Ла-Пас. Просьба была выполнена 22 августа 1878 г.⁴³ В качестве компенсации у компании попросили «небольшое» одолжение, главным образом в виде поддержки на выборах и увольнения служащих, поддерживавших враждебные властям партии⁴⁴.

Отношения между управляющими компании и правителями Боливии – иногда при посредничестве представителей чилийского правительства – оставались тесными до наступления XX в.⁴⁵ В 1910 г., после визита президента Монтеса и приема, оказанного ему управляющим в Корокоро, компания добилась, чтобы железнодорожная станция ветки, идущей в шахтерский поселок, была построена напротив одной из шахт в ущерб притязаниям конкурирующей компании⁴⁶.

То, что боливийский политический класс, начиная с самого верха, был готов идти на уступки средней компании, какой была компания Корокоро в тогдашнем горнорудном сообществе, свидетельствует не только о слабости государственной власти, но также о ее легком использовании иностранцами. Частично это объяснялось недостаточным фискальным обеспечением правительств, которые всегда нуждались и проявляли повышенный интерес к использованию средств частных лиц. Слабое присутствие государства в отдаленных от городских центров районах открывало широкие возможности для nepозволительного вмешательства частных компаний.

Примеры, иллюстрирующие использование властных ресурсов в частных интересах, имели место на протяжении всей деятельности компании, обнаруживая, с одной стороны, систему связей, существовавшую между компанией и высшими правительственными сферами в Чили и Боливии, а с другой, сильную фрагментацию бо-

⁴² A.S.; 14 de junio de 1878; 27 de junio de 1878.

⁴³ A.S.; 27 de junio de 1878.

⁴⁴ A.S.; 19 de julio de 1878.

⁴⁵ A.S.; 6 de diciembre de 1877. Эта практика неоднократно повторялась. В докладе от 20 сентября 1906 г. рассказывается об увольнении служащего компании по просьбе президента Арсе в 1892 г.

⁴⁶ A.S.; 9 de diciembre de 1914

ливийского олигархического государства⁴⁷.

Другая область, в которой управляющий должен был проявить политическое умение, относится к отношениям Корокоро с другими горнорудными предприятиями зоны. Отношения между ними всегда были нестабильными и колебались между объявлением войны и временными союзами для решения конкретных вопросов, прежде всего касающихся налогов, транспорта и обеспечения топливом. В 1909 г. произошло слияние компаний Бертхин, Каррера Эрманос и Судамерикана, чтобы положить начало Корокоро Юнайтед Копер Майнс Лимитед, известной как Унификада. С ее появлением Компания Корокоро впервые потеряла гегемонию, которую она удерживала в зоне. В это время увеличилось количество судебных тяжб. В одном из требований, представленном Корокоро, делался вывод: «Корокоро Юнайтед не пренебрегает никакими средствами, чтобы заставить Компанию Корокоро вступить в жульнический сговор по объединению. Потерпев неудачу в попытке добровольного присоединения Корокоро, она начала осуществлять план враждебных действий, который состоял в провоцировании всякого рода судебных тяжб...»⁴⁸. С этого времени вражда между обеими компаниями стала расти вплоть до того, что повлияла на продажу компании американцу Вильяму Брадону, который заявил, что отказывается от покупки из-за большого числа судебных исков, которые захлестнули фирму в ее отношениях с Унификадо⁴⁹.

Между компаниями редко достигались постоянные соглашения, и конкуренция из-за ресурсов в большинстве случаев завершалась судебными процессами. Союз был возможен, когда существовал общий интерес и не было мотивов для вражды. Тема сокращения налогов соответствовала этим условиям и давала повод для временных альянсов⁵⁰. В конце 1908 г. муниципалитет Корокоро принял решение собирать налог с такии, главного топлива, используемого в шахтах. В связи с этим управляющие всех компаний решили объединиться, чтобы избежать налогообложения, которое, по их мнению, было невыносимым для предприятий. Стра-

⁴⁷ A.S.; 10 de junio de 1910; 1 de julio de 1910.

⁴⁸ Nemesio Ciales R.; Foro Boliviano, defensa de la Compañía Corocoro de Bolivia en la demanda de indemnizaciones de The Corocoro United Copper Mines Limited. Imprenta Velarde, La Paz, 1912, p. 2-3

⁴⁹ A.S.; 21 de septiembre de 1915

⁵⁰ A.S.; 11 de mayo de 1885; 29 de mayo de 1885

тегия по защите интересов компаний предполагала активное участие в выборах муниципальных советников, чтобы эти посты заняли люди, заботящиеся об интересах компаний. Таким образом, компании выдвинули своих кандидатов и каждое предприятие внесло денежную сумму для покрытия предвыборных расходов. Кандидатами стали Висенте Лопес, счетовод предприятия Бертин, и Карлос Альяга, инженер Корокоро⁵¹. Усилия были напрасны, так как еще до выборов муниципалитет издал декрет, облагавший налогами в 5 сентаво кинталь такии – налог, который не должен был пересчитываться на индейцев под угрозой прекращения заготовки топлива с их стороны⁵². Управляющие признали поражение предпринимательской коалиции, заявив, что несмотря на то, что все предприятия действовали совместно, чтобы не допустить принятия нового налога, «мы были побеждены морально и материально волей муниципалитета и простонародья». Поскольку продолжение борьбы могло увеличить «и без того уже ужасную враждебность народа и ремесленников», решили, что лучше сотрудничать с муниципалитетом в сборе вышеназванного налога⁵³.

Институциональная и социально-политическая обстановка, в которой действовала Корокоро с момента своего основания в 1873 г., начала постепенно меняться, начиная со второго десятилетия XX в., как в особенности показало развитие рабочего движения. Тогда проявилась ясная тенденция расширения государственного аппарата и его возможностей контроля, результат более тесного включения экономики страны в мировой рынок, чему содействовала оловянная промышленность и более интегрирующий характер общественной сферы. Так же, как случилось с большинством чилийских инвестиций в Боливию в это время предприятие, привыкшее лидировать при традиционном порядке вещей, стало иметь меньше средств для защиты в новой обстановке, возможно более безличной, но от этого не менее враждебной, чем та, в которой действовала компания в течение пятидесяти лет.

⁵¹ A.S.; 11 de diciembre de 1908

⁵² A.S.; 8 de enero de 1909.

⁵³ A.S.; 29 de enero de 1909. Месяцем позже, в согласии с теми, кого затрагивал налог, было решено его понизить с 5 до 3,5 сентаво за кинталь такии.