

Мехико в системе торговых связей Новой Испании.

Система флотилий - основа торговых связей колонии с метрополией.

Торговля Испании со своими американскими владениями играла ключевую роль в функционировании системы метрополия-колония на протяжении всего колониального периода. Торговая монополия Испании, являясь главной опорой всей системы эксплуатации колоний, обуславливала жесткую регламентацию и постоянный контроль над колониальной торговлей. Осуществлять такой всеобъемлющий контроль Испании позволяла система флотилий, которые являлись основой торговых отношений метрополии с Новой Испанией до введения режима “свободной торговли”. С 1529 до 1561 г. в колонии разрешалось отправлять корабли из испанских портов Сан Себастьян, Бильбао, Ларедо, Байона, Ла Корунья, Кадис, Картахена и Малага. Но после издания в 1561 г. указа Торговой палаты право торговли с Испанской Америкой предоставлялось только одному испанскому городу Севилье, где и формировались флотилии. Флотилии состояли из 75-100 торговых кораблей, отправлявшихся сначала каждый год, а позже раз в два года или еще реже в Испанскую Америку. По пути они разделялись: одна направлялась в Картахену и Портобело, с товарами для Южной Америки, другая в порт Веракрус с товарами для Новой Испании и Филиппинских островов.

Система флотилий обеспечивала вывоз товаров из Новой Испании, а также ввоз в колонию товаров из Испании, Европы и Азии. В Новую Испанию ввозился широкий и разнообразный ассортимент товаров из Европы. В 1802 -1803 гг., согласно торговому отчету, в Веракрус из промышленных изделий ввозились: бумага, пряжа, мыло, одежда, ткани хлопковые и шелковые, фарфор, ртуть, железо, сталь, воск; из продуктов питания: водка, вино, уксус, изюм, миндаль, оливки, оливковое масло, шафран, орехи, виноград, пиво. После прибытия флотилии в Веракрус и выгрузки товаров в Новой Испании начинала формироваться новая флотилия для отправки местных товаров в Испанию. Главными статьями экспорта Новой Испании были прежде всего драгоценные металлы: золото и серебро, отчеканенные в монеты, кошениль, сахар, мука, индиго, солонина и бобы, фасоль, горох, дубленая кожа, сар-

сапарель, ваниль, древесина кампешевого дерева, стручковый перец и др.

До 1720 г. флотилии прибывали и отбывали из Веракруса в разное время в зависимости от обстоятельств, но в 1720 г. был издан “Проект галеонов и флотилий” (“Proyecto de Galleones y Flotas”), который определял точное время прибывания и отправки веракурской флотилии. Из Кадиса она должна была отправляться 1 июня и возвращаться из Веракруса 15 апреля следующего года. Такой распорядок движения флотилий существовал вплоть до реформ Карла III, отменившего систему флотилий, за исключением небольшого периода с 1740 до 1756 гг., когда торговля Новой Испании осуществлялась с помощью так называемых регистровых кораблей (*navios de registro*) или кораблей, получивших специальное разрешение (*navios de permiso*).¹

Жесткой регламентации подвергались не только количество кораблей, но и тоннаж торговых судов. Общий тоннаж флотилий, направляющихся из Испании в Веракрус и Южную Америку в XVI в. составлял 10000 тонн, из которых для Новой Испании предназначалось 7000 тонн, а для Южной Америки - 3000 тонн.

Вторым направлением во внешней торговле Новой Испании была транстихоокеанская торговля с Филиппинами и Китаем, в которой Новая Испания исполняла роль перевалочного пункта на пути азиатских товаров в Европу. Торговый путь между Манилой и Акапулько был открыт в 1565 г. В течение некоторого времени торговля с Филиппинами оставалась свободной, но с 70-х гг. XVI в. ставшие регулярными торговые сношения с Манилой подвергались четкой регламентации. Из Манилы галеон выходил обычно в начале июля и через 7 месяцев прибывал в Акапулько, в обратный путь он отправлялся в феврале или марте. В документах XVI-XVII вв. корабль, курсировавший между Филиппинами и Акапулько, назывался либо “Китайский корабль” (*Nao de la China*), поскольку доставлял в Новую Испанию товары из Китая, либо “Манильский галеон”. Вначале в азиатскую флотилию входили два или три торговых корабля, но с 1571 г. число кораблей было сведено к одному. Так же как для трансатлантической торговли, тоннаж кораблей, курсирующих между Манилой и Акапулько строго регламентировался и не должен был превышать 1200 и 1500 тонн. Общая стоимость товаров, привозимых из Китая и Филиппин, не должна была превышать 500000 песо. Но нередко стоимость товаров манильского галеона составляла 1500000-2000000 песо. Из Филиппин и Китая в Новую Испанию ввозили шелковые изделия и шёлк-

сырец, муслиновые и ситцевые ткани, китайские ювелирные изделия, имбирь, корицу, мускатный орех. Особым спросом в Новой Испании пользовались шёлковые изделия, китайский шелк был выше качеством, чем испанский и столичные богачи предпочитали одеваться в шёлковые восточные наряды. Из Новой Испании в Азию отправляли в основном серебро, которым расплачивались за восточные товары, а также немного кошенили из Оахаки, какао из Гуаякиля и Каракаса, вино и шерстяные ткани из Испании. Контрабандное серебро составляло от 10 до 50% всего груза “манильского галеона”. Торговля с Филиппинами была окончательно монополизирована Новой Испанией в конце XVI в. С этого времени торговать с Филиппинами разрешалось только с одобрения консуладо Мехико и только через порт Акапулько.

Внешнеторговые ярмарки - монополия торговцев Мехико.

Торговые флотилии были тесно связаны с системой ярмарок, которые происходили в испано-американских портовых городах. Так, после прибытия кораблей с товарами, в Картахене, Портобело и Веракрусе происходили ярмарки, на которые съезжались самые крупные торговцы. Но неблагоприятный климат Веракруса и частые эпидемии желтой лихорадки стали видимыми причинами для перенесения ярмарок в Мехико. В действительности же главной причиной этого было прежде всего стремление столичных торговцев сконцентрировать в своих руках полный контроль над торговлей Новой Испании с метрополией.

Столица Новой Испании через Веракрус и Акапулько как аванпосты на Атлантическом и Тихоокеанском побережьях становится не только местом, где совершаются все экспорт-импортные операции Новой Испании, но и центром всего торгового пути Испании через Америку на Восток. Товары, предназначенные для транзитной перевозки из Испании и Европы в Китай и Филиппины, а также в обратном направлении проходили исключительно через Мехико. Товары для внутреннего потребления также распределялись через Мехико. Центром всей внешней торговли стал город, расположенный почти на одинаковом расстоянии от обоих портов: от Веракруса до Мехико было 69 лиг, от Акапулько - 66. Сохранять за собой статус центра внешней торговли Мехико удавалось благодаря тому, что самые крупные торговцы колонии, державшие в своих руках всю торговлю вице-королевства, были сконцентрированы в её столице. Консуладо надежно защищало их интересы и обеспечивало им монопольные выгодные позиции в торговле.

До начала XVIII в. ярмарка испанских и европейских товаров происходила в Мехико, куда товары, прибывшие в Веракрус, должны были привозить сами севильские торговцы с учетом всех транспортных издержек. Столичные торговцы, используя свое положение, так распределяли продажу товаров от прибытия одной флотилии до другой, что нередко кадисские купцы вынуждены были сбывать свой товар по ценам ниже запланированных. Такая ситуация вызывала недовольство торговцев Испании, в связи с чем они настаивали на перенесении ярмарки в город Халапу, который находился на полпути от Веракруса до Мехико. Королевская седула 1720 г. впервые поставила под угрозу монопольное положение столичных торговцев, провозгласив, что отныне ярмарка будет происходить в Халапе и что все товары, ввезенные в Новую Испанию, через порт Веракрус должны продаваться в пределах этой ярмарки.² В 1728 г. вышел королевский указ, который содержал подробный регламент ярмарки в Халапе. Пять депутатов, членов консуладо, были ответственными за проведение ярмарки в Халапе, кроме них из Испании приезжали ещё три депутата. Один из них сразу после прибытия торговой флотилии отправлялся в Мехико, чтобы сообщить о прибытии флота вице-королю и консуладо, второй депутат отправлялся с первыми грузами в Халапу, где следил за подготовкой ярмарки, третий депутат оставался в Веракрусе до разгрузки последнего корабля. Вице-король Новой Испании должен был приезжать на ярмарку или присылать вместо себя специального чиновника, после проведения ярмарки депутаты должны были отчитаться перед вице-королем и торговой палатой о проведении ярмарки. Так же как до этого на ярмарках в Мехико, в Халапе господствующее положение занимали торговцы из столицы. Они приезжали в город с огромным количеством наличных денег, чтобы купить партию товара, которой хватило бы до прибытия следующей флотилии.

Консуладо также получало сообщение о прибытии галеона в Акапулько. “Город, изнывающий от тропического солнца просыпался с прибытием “манильского галеона”. Корабль выгружал груз - тюки индийского муслина, ситца, китайского шёлка, пряностей, ящики с фарфором. В столицу мчался вестовой, чтобы сообщить о прибытии корабля и вскоре можно было увидеть множество повозок, устремившихся к гавани.”³ А. Гумбольдт писал, что когда до Мехико доходила весть о “манильском галеоне, дорога от Мехико до Акапулько покрывалась длинными караванами столичных купцов”.⁴ На ярмарке в Акапулько хозяевами положения также явля-

лись столичные торговцы, скупавшие прибывавшие товары для дальнейшей перепродажи по всему вице-королевству. Ф.Бродель следующим образом оценивал роль ярмарки в Акапулько: “Манильский галеон” был с коммерческой точки зрения, необычным завершением кругооборота, но не надо себя обманывать - господство (короны) здесь осуществлялось к выгоде купцов Мехико. Эти торопливые посетители кратковременных ярмарок в Акапулько, находясь на расстоянии в месяцы и годы пути (от Филиппин), крепко держали на поводке купцов манильских...”⁵.

Мехико располагался на пересечении самых важных торговых путей, связывающих север и юг, запад и восток вице-королевства: от Мехико на Атлантическое побережье в порт Веракрус через Пуэблу и Халапу; из Мехико на Тихоокеанское побережье в Акапулько через Чильпансинго; из Мехико на юг в Гватемалу через Оахаку и из Мехико на север в Дуранго и Санта Фе. Две дороги, связывающие атлантическое побережье с тихоокеанским, служили основным торговым маршрутом внешней торговли Новой Испании. По этим дорогам циркулировали товары, предназначенные для экспорта из Новой Испании, и свозившиеся предварительно со всех сторон в столицу, по ним же двигались караваны с европейскими и азиатскими товарами, ввозимыми в колонию. Дороги, несмотря на важность, находились в плохом состоянии и только в самом конце XVIII - начале XIX вв. при поддержке консуладо Мехико началось их усовершенствование.

Для перевозки товаров в Новой Испании использовались вьючные животные, что объяснялось сильно пересеченной местностью.

Участвовать во внешней торговле могли только крупные столичные торговцы Новой Испании, члены консуладо, располагающие капиталами, которые позволяли им совершать поездки в порты колонии и покупать большие оптовые партии товаров. Сразу после колонизации их предки включились в процесс создания экономической структуры Новой Испании, оставляя за собой привилегированные позиции в этой структуре. Торговля, особенно внешняя, была, пожалуй, самой благоприятной перспективой для большинства приезжающих в вице-королевство испанцев. В торговле Новой Испании довольно четко определились три категории торговцев, различавшихся масштабами своей деятельности. К первому, элитному, слою торговцев принадлежали самые крупные торговые дома Мехико, представители которых были членами консуладо и имели оптовые склады в столице (*almacén* или *almacén con bodega*). Эти крупные торговцы покупали оптом товар прямо в

Веракурсе и Акапулько, после чего привозили его в Мехико для дальнейшего распространения по стране. Именно они занимали монопольное положение в торговле вице-королевства и держали в своих руках как внешнюю, так и внутреннюю торговлю.

Вторую группу составляли средние торговцы, которые владели небольшими лавками, где непосредственно продавали свои товары (*tienda mestiza*). Судя по названию лавки, помимо креолов многие торговцы этой группы по происхождению были метисы. Эти торговцы осуществляли розничную уличную торговлю, закупая товар у оптовиков - монополистов столицы. Самая мелкая торговля осуществлялась через небольшие прилавки (*cajón de mercaderías*), которые в огромном количестве располагались на всех площадях Мехико. Владельцами таких прилавков могли быть индейцы.

Следует отметить, что участниками внешней торговли Новой Испании были только торговцы первой группы, торговцы второй и третьей групп не имели доступа во внешнюю торговлю. Однако это не означает, что торговцы этих трех групп действовали совершенно обособленно друг от друга. Напротив, они имели самые тесные связи и не могли осуществлять свою торговую деятельность друг без друга. Торговая структура функционировала как единый организм, имеющий разные уровни и множество функциональных связей.

После прибытия флотилий в Мехико ввозилось огромное количество товаров. В 1765 г. в столицу было ввезено европейских товаров на 206767 песо, в 1766 г. - на 257474 песо, в 1775 г. 362857 песо и 1778 г. на 597889 песо.⁶

Товаров из Азии в Мехико ввозилось меньше, чем из Европы, да и количество торговцев столицы, участвовавших в азиатской торговле, было не столь велико.

Богатые столичные торговцы имели в своем распоряжении крупные денежные суммы. Обычно торговцы, члены консуладо, были кредиторами более мелких купцов, но нередко и своих коллег, представителей купеческой гильдии. Должники обязывались отдавать своим кредиторам деньги или товар на занимаемую сумму. Богатый торговец Мехико, член консуладо Хосе де Севальос часто выступал в роли кредитора. Он одалживал деньги столичным торговцам для покупки и ввоза в Мехико азиатских товаров. О размерах крупных капиталов торговцев говорит пример купца из Мехико Мануэля Родригеса де Педроса, члена консуладо, который вложил в свою торговую компанию в 1770 г. капитал в размере 600000 песо.⁷ В конце XVIII в. в Мехико насчитывалось около 400

торговых семей, чей капитал составлял 100000 песо. При этом оптовиками считались торговцы, располагающие капиталом от 500000 песо и выше. К концу колониального периода около 100 семей столичных торговцев имели капитал свыше 500000 песо. Это говорит о высокой концентрации в столице торговой олигархии Новой Испании. Для сравнения в городе Гуанахуато только 4 или 5 семей обладали схожим капиталом. Такая же ситуация была и в Гвадалахаре, где только 2 семьи имели капиталы равные столичным торговцам-оптовикам. Большинство же торговцев в городе имели в обороте не больше 100000 песо.⁸

Торговые компании столицы.

В силу того, что консулато Мехико выполняло функции могущественной торговой компании, обеспечивающей её членам торговые привилегии, создание более мелких торговых компаний не было характерно для Новой Испании. Однако в середине и второй половине XVIII в. в Мехико некоторые крупные торговцы стали создавать свои торговые компании, состоящие, как правило, из родственников. Эти компании, созданные представителями консулато или крупными столичными торговцами, никоим образом не противопоставляли себя торговой гильдии, а напротив, были призваны, используя её могущество, ещё более упрочить привилегированное монопольное положение торговцев Мехико.

Главными функциями таких торговых компаний были прежде всего внешнеторговые операции по закупкам оптовых партий, хотя немаловажное значение имели они и для распространения товаров по стране через своих агентов в других городах вице-королевства. Но такие крупные торговые компании были немногочисленными в Новой Испании. Большинство торговых домов были небольшими и создавались для проведения конкретных торговых операций в течение недолгого времени, например, на время проведения ярмарки в Халапе.

Существовали также, хотя и гораздо реже совместные компании, состоящие из торговцев Мехико и купцов Испании. В Мехико в 1752 г. была образована компания члена консулато Элисео Антонио Льяноса и Вергаре и испанского торговца Хуана Лопеса Карбахалья. Доход, который получала эта компания, делился между двумя его учредителями, в Испанию обычно доля посылалась серебром или кошенилем.⁹ Такие совместные компании создавались между жителями Мехико и торговцами Испании, если купцы Мехико имели прямые контакты с Севильей и Кадисом через сво-

их родственников или специальных агентов. Такие же связи существовали и между торговцами Мехико и купцами Манилы, об этом говорит тот факт, что два члена консуладо в изучаемый период были уроженцами Манилы.

Торговые компании, существующие в других городах вице-королевства: Акапулько, Веракрус и Халапе были в основном лишь филиалами торговых домов столицы, созданными их агентами или управляющими.

Действия торговых компаний способствовали установлению прочного контроля над внешней торговлей вице-королевства со стороны крупных столичных монополистов-оптовиков. Существование самых крупных торговых домов в Мехико, а также тот факт, что многие владельцы этих домов были членами могущественной торговой компании - консуладо говорит о привилегированном положении столичных купцов, об их ведущей роли во внешней торговле колонии.

Мехико в системе внутрирегиональных торговых связей.

Внутри обширного экономического пространства, включающего в себя Испанию с её американскими владениями, сложился и функционировал довольно сложный механизм торговых отношений между самими испанскими колониями. Новая Испания, несмотря на запрещение метрополии, имела свою систему торговых отношений с другими американскими владениями, центром которой был Мехико; через него осуществлялись все значительные торговые операции внутрирегионального уровня. Сложный комплекс торговых отношений Новой Испании внутрирегионального уровня включал в себя связи с Карибской группой колоний прежде всего Кубой и Венесуэлой, и Тихоокеанской группой - Перу. Эти связи осуществлялись с самого начала колонизации до конца колониального периода, переживая спады и подъемы в своем развитии.

Прочные торговые связи Новая Испания имела с вице-королевством Перу. Торговые отношения между ними стали налаживаться с 30-х гг. XVI в. Особое значение эта торговля имела в связи с ввозом азиатских товаров в Акапулько. После запрещения Филиппом II в 1593 г. присутствия перуанских торговцев в Акапулько во время прибытия "манильского галеона", торговые связи между Кальяо и Акапулько осуществлялись почти нелегально. В 1591 г. была разрешена ограниченная торговля между Новой Испанией и Перу. Перуанские торговцы имели право ввозить в Ака-

пулько серебро и золото. Другие товары из Перу, такие как ртуть, вино, масло ввозились в Акапулько нелегально. С 1604 г. разрешалось хождение трех кораблей грузоподъемностью 300 тонн каждый между Калья и Акапулько. Нередко корабль, направлявшийся из Калья в Новую Испанию, привозил товаров стоимостью не менее 1000000 песо в год. На перуанский корабль ночью грузились азиатские товары, отправлявшиеся в Перу. Даже ограниченная, регламентированная торговля между Перу и Новой Испанией вызывала недовольство Торговой палаты, по требованию которой торговля между колониями с 1620 г. была сведена только к одному кораблю в год, а с 1631 г. и вовсе запрещена. Однако, видимо, невозможность полностью запретить торговые отношения между Перу и Новой Испанией, обусловила приостановку действия этого указа уже в 1684 г. В дальнейшем до введения режима “свободной торговли” указ так и не проводился в жизнь. Морские путешествия в районе Калья и Акапулько были небезопасны из-за плохого состояния кораблей и сильных ветров, которые случались в этом регионе.

Ещё одним регионом внутри Испанской Америки, с которым Новая Испания имела прочные экономические связи на протяжении всего колониального периода была Карибская группа колоний. С 1728 по 1739 гг. в Веракрус из Каракаса было отправлено 46 кораблей, из Маракайбо - 16, из Гаваны - 35.¹⁰ Торговые отношения между Новой Испанией и Кубой начали складываться в первой половине XVI в. В 1542 г. впервые был зафиксирован ввоз пшеничной муки из Веракруса в Гавану. До конца XVIII в. Новая Испания оставалась главным экспортером муки на Кубу. Кроме этого из Веракруса в Гавану вывозили древесину, из Кампече маис. Из Гаваны в Мехико везли сахар, табак, несколько позже соль, необходимую для горного производства, воск. В конце XVIII в. после предоставления колониям “свободной торговли” связи Новой Испании с Кубой существенно ослабли. В 1760 г. впервые в Гавану была завезена мука из Соединенных Штатов Америки и вскоре она вытеснила более дорогую муку из Новой Испании.

Прочные торговые отношения существовали между Новой Испанией и Венесуэлой. В 1622 г. в записях казначейства Каракаса был зафиксирован корабль с первыми 60 тюками какао, предназначенными для Новой Испании.¹¹ С этого времени торговля Новой Испании и Венесуэлы приобрела вполне регулярный характер. Главным продуктом экспорта Венесуэлы было какао. Вывозя какао в Новую Испанию, Венесуэла получала за него серебро. Глав-

ными центрами потребления какао в Новой Испании были крупные города вице-королевства: Мехико, Веракрус, Халапа, Орисаба, Пуэбла. В Веракресе организовывалась целая ярмарка в связи с ввозом какао из Венесуэлы. В столицу торговцы доставляли огромное количество этого продукта. Какао было в то время продуктом первой необходимости, активно потреблявшимся всеми слоями мексиканского общества. Вице-король Новой Испании маркиз де Лас Амарильяс (1755-1760) сообщал королю о значении торговли какао для жителей вице-королевства, отмечая, что бедняки предпочитают покупать какао, а не мясо. О значении торговли какао в Мехико говорит тот факт, что с 1724 г. все ввозимое в город какао необходимо было зарегистрировать в кабилдо, под страхом штрафа в размере от 500 до 1000 песо. В XVII в. торговля между Венесуэлой и Новой Испанией была даже более активной, чем торговля Венесуэлы с Испанией. За период с 1620 по 1650 гг. из Каракаса в Веракрус было привезено 35512 фанег какао, в то время как в Испанию было отправлено всего 289 фанег. На протяжении всего XVII в. Новая Испания получила из Венесуэлы 357766 фанег какао, а в метрополию было отправлено едва 71596 фанег.¹² Венесуэльские купцы имели привилегии в Новой Испании: они не платили налоги короне, когда ввозили товар, а платили уже после продажи, могли сами развозить какао по всему вице-королевству в поисках рынка сбыта. Их привилегии были существенно сокращены, когда в Новой Испании начали проводиться реформы торговой системы, что вызвало сокращение поставок какао из Венесуэлы. В XVIII в. ситуация меняется, Испания стремилась подчинить своим интересам торговлю с Венесуэлой и переориентировать последнюю на свои рынки. В 1728 г. в Каракасе была создана торговая компания купцов пенинсуларес (La Compania Guipuzcoana), которая стремилась монополизировать торговлю какао и подчинить её интересам метрополии. С 1771 по 1780 гг. в Веракрус из Венесуэлы было ввезено всего 91228 фанег какао, тогда как в Испанию - 335497.¹³ В самой Новой Испании также происходили события, неблагоприятно сказавшиеся на торговле с Венесуэлой. После визита в Мексику Хосе Гальвеса, обнаружившего слишком “бесконтрольное” поведение венесуэльских торговцев, в 1771 г. был издан указ, обязывавший венесуэльских купцов платить налоги вперед. Кроме того консуладо Мехико, стремясь занять господствующее положение в торговле какао, обратилось к испанским властям за разрешением ввозить какао из Гуаякиля. Еще в 1722 г. газета “Ла Гасета де Мехико” сообщала о прибытии в Акапулько

кораблей из Гуаякиля, груженных какао.¹⁴ С 1774 г. ввоз какао из Гуаякиля, свободный от некоторых налогов, нанес существенный удар по венесуэльским торговцам какао. Такая ситуация вызвала сопротивление венесуэльских купцов, имевших длительные связи со столичными торговцами Новой Испании, и, несмотря на некоторый спад межрегиональной торговли какао между Венесуэлой и Новой Испанией, во второй половине XVIII в. какао из Венесуэлы продолжало поставляться в Веракрус.

Столица Новой Испании находилась в центре внутрирегиональных торговых связей; через нее проходило большинство товаров, курсировавших между колониями Испании. Нередко в Мехико ввозились товары из соседних колоний почти в равном объеме, что из Испании и значительно превышающее количество азиатских товаров. Сборы алькабалы с товаров, ввозимых в Мехико из других колоний, составили следующую часть от сборов со всех товаров, ввозимых в город: в 1764 г. - 28,5%; 1768 - 23,5%; 1772 - 22,5%.¹⁵

Введение режима “свободной торговли” вызвало изменения в традиционных межколониальных торговых связях и наметило новые тенденции к формированию внутрирегионального рынка.

Место Мехико во внутренней торговле Новой Испании. Городской рынок в Мехико.

Внутренний рынок является органической частью структуры торговых отношений страны, её важнейшей частью. Структура и уровень развития внутреннего рынка, который наиболее тесным образом связан со всем хозяйством, является показателем экономического развития страны. Внутренняя торговля Новой Испании была тесно связана с её внешнеторговыми отношениями и также определялась экономической политикой со стороны Испании, системой флотилий и ярмарок.

Прежде всего, следует остановиться на характеристике внутреннего рынка самого Мехико. Несмотря на характерный для Новой Испании довольно узкий внутренний рынок в целом в силу крайней нищеты большинства населения колонии, Мехико в этом случае представлял исключение и отличался весьма активной внутренней торговлей. Это объяснялось тем, что Мехико был столичным городом, в котором находилась вице-королевская администрация и самые богатые и знатные люди колонии, которые являлись главными потребителями европейских и азиатских товаров. Кроме того, в Мехико располагалось большое количество пред-

приятый и мастерских, многочисленные работники которых также являлись потребителями значительного количества товаров. Уже в XVII в. в Мехико действовали крупные ярмарки и насчитывалось множество торговых лавок. В 1660 г. пришлось издать специальное распоряжение о порядке их расположения, поскольку они препятствовали движению повозок.¹⁶ В 1686 г. в Мехико только на главной площади насчитывалось 323 торговых лавки. Хозяева лавок продавали полученные от торговцев-оптовиков европейские товары, а также основную часть национальных товаров, произведенных в городе и привезенных в столицу из других городов вице-королевства. Мехико выполнял функцию распределительного центра не только европейских товаров, но и изделий местного производства. «Еженедельно в Мехико доставлялись вьючным транспортом серебро и кожи из Чиуауа и Дуранго, ткани и прочие товары из Пуэблы, Керетаро и других городов. Из столицы таким же способом отправляли в провинции изделия мексиканской промышленности, товары, прибывшие из Европы и Филиппин.¹⁷ Тысячи мулов прибывали в столицу каждую неделю, доставляя из северных районов вице-королевства кожу и сало, дешевый картофель, и увозя из столицы европейские и азиатские товары, необходимые для горнодобывающих шахт железо и ртуть, а также ткани, привозившиеся в Мехико из Пуэблы и Керетаро. Одна только Пуэбла посылала в Мехико более 1 млн. фунтов тканей каждый год.¹⁸

Пласа Майор с прилегающими к ней улицами, превратилась в сплошное скопище огромного множества лавок и лотков (*tiendas mestizas y sajones de mercaderios*). В конце XVIII в. житель Мехико Франсиско Седано описывал, в каком ужасном состоянии оказывалась центральная площадь Мехико в рыночные дни. Выставленные прямо на улицу товары лоточников препятствовали движению и повозок, и пешеходов в центре города. После торгового дня на улицах и центральной площади оставались горы мусора, старого тряпья и утвари.¹⁹ Для того, чтобы навести порядок на центральной площади города, вице-королем Ревильяхихедо в 1791 было принято решение о переносе большинства торговых лавок на другую площадь El Volador г. В том же году был принят Регламент для торговли на этой площади, который в дальнейшем стал общепринятым порядком для рынков и в других городах.

На площади El Volador расположились 303 регулярно действующие лавки, за каждой из которых был закреплен определенный вид товаров. Так, в 24 лавках продавали одежду, шляпы, одеяла, ткани; в 24 - продукты питания: конфеты, сухие фрукты, сыр,

масло, яйца, перец и др.; в 28 - железные и медные инструменты; 24 лавки продавали фарфор, кожаные изделия, обувь; в 47 лавках продавались свежие фрукты; в еще 24 - мясо, рыба.²⁰ Кроме того, на площади располагалось более 100 лотков, где индейцы продавали привозившиеся ими из окрестных селений пшеницу и маис. Городской совет Мехико назначал специального чиновника (*jefe de plaza*), который должен был следить за порядком на площади.

Городская администрация регламентировала цены на товары, количество лавок в городе и ассортимент продаваемых в них товаров, следила за тем, чтобы торговцы испанского происхождения торговали отдельно от представителей цветного населения. Назначенные кабилдо судья и рехидор должны были устанавливать цены на свежие фрукты каждый день; на оливки, рыбу, сыр, сахар и сушеные фрукты каждый месяц; на хлеб каждые три месяца.

Мехико представлял собой широкий рынок для сбыта сельскохозяйственной продукции округи. Потребление произведенных в округе продуктов стимулировало дальнейшее развитие сельских хозяйств, а поставки в столицу необходимого сырья, в свою очередь, способствовали развитию производства в городе. Ежегодно Мехико потреблял 200000 фанег маиса, доставлявшихся в город с соседних асьенд. Вице-король Ревильяхихедо собрал данные о размерах потребления в столице продуктов питания на 1791 г., согласно этим данным в Мехико за год было съедено: мяса - 16300 голов коров, телят - 450, баранов - 278923, свиней - 50676, кур - 1255340, уток - 125000, индюшек - 205000, куропаток - 140000.²¹ Поставка мяса в столицу с согласия кабилдо стала монополией крупных торговых домов Мехико. Из соседних деревень в столицу приходили индейцы, которые торговали в городе маисом, фасолью и другими продуктами. Индейцы охотились в пригородах на уток и торговали ими в городе. Из регионов Чалко и Толука в Мехико поставлялся маис. В окрестностях самой столицы в конце XVIII в. располагалось 824 асьенды, 871 ранчо, 57 эстансий, которые также доставляли в город продовольствие. Пшеница и ячмень ввозились в Мехико из района Пуэблы, где в начале XIX в. насчитывалось 478 асьенд и 911 ранчо.²² В конце колониального периода все чаще на рынок столицы поступала сельскохозяйственная продукция из регионов Бахио, Гвадалахары, Мичоакана. Неурожаи 1749-50, 1785-86, 1809-10 гг. тяжело сказывались на жизни горожан столицы. Жалованья ремесленников едва хватало на покупку продовольствия вследствие резкого удорожания продуктов, выросли цены на лошадей и мулов, резко сократилось поголовье скота в горо-

де, нередко сокращали и даже приостанавливали работу ремесленные мастерские и обрахе. До введения в Новой Испании режима “свободной торговли” городские власти Мехико не только регулировали поставку в город продовольствия, но и цены, в особенности на маис и пшеницу.

Еще в 1583 г. для пресечения спекуляции зерном, что часто вызывало резкое повышение цен на зерно, Филипп II издал указ, по которому в Мехико был создан хлебный рынок (*alhóndiga*).²³ Вместе с *алондигой* в Мехико было создано и специальное хранилище для зерна *Pósito*. Хлебный рынок в Мехико находился на улице Сан-Бернардо, позади здания *кабильдо*. Хлебный рынок подчинялся *кабильдо*, для управления им был назначен специальный чиновник (*fiel de alhóndiga*), который обязан был следить за количеством сданных на рынок пшеницы, ячменя и маиса, определять цены на зерно. Сам он не имел права покупать зерно во избежание злоупотреблений. Чиновники *позито* *рехидоры* покупали зерно (маис и пшеницу) в округе Мехико на расстоянии 14 лиг, свозили его для хранения в *позито* и уже по установленным ценам продавали на хлебном рынке. Во время неурожая индейцы и владельцы *асьенд* не могли продавать зерно в Мехико вне пределов *алондиги*. Цены на хлеб фиксировались на ближайшие два года, следующие за неурожаем. Городская администрация стремилась покупать хлеб для хлебного рынка по заниженным ценам, в результате чего крестьяне предпочитали продавать зерно нелегально в городе по ценам, определенным спросом. Злоупотребления и спекуляция зерном со стороны колониальной администрации стала одной из причин двух крупных восстаний в Мехико в 1624 и 1692 гг., когда в обоих случаях цены на хлеб были повышены в два раза. После 1778 г. городские власти уже не регламентировали так строго хлебную торговлю и владельцам *асьенд* удавалось продавать хлеб вне пределов *алондиги*.

Связи Мехико с внутренними регионами вице-королевства.

Мехико являлся торговым центром не только регионального уровня, сосредоточившим вокруг себя *хинтерлэнд* и ставшим широким рынком сбыта для сельской продукции ближайшей округи. Как уже отмечалось, в Мехико для дальнейшего распределения свозилась продукция местного производства из различных, удаленных друг от друга районов. Через Мехико проходили не только две самые важные в торговом отношении дороги на восток и запад, ведущие к двум портам колонии, но также не менее необхо-

димые дороги в северном и южном направлении. Первая шла из Мехико на север в Дуранго и Санта Фе, вторая направлялась в Гватемалу через Оахаку. Если дороги, по которым в столицу привозились товары, полученные из торговых флотилий, а также отправлялись в порты местные изделия, служили для осуществления внешнеторговых операций колонии, то дороги, ведущие от столицы на север и юг, использовались для внутренней торговли.

В сельской местности продолжали действовать небольшие индейские рынки (*tianguiz*), основанные на традиционной индейской системе обмена товаров. Обычно индейцы из ближайших мест обменивались на таких рынках продукцией своего производства; располагались они в установленных местах и происходили через определенные интервалы времени. Среди индейцев и метисов, присутствовавших на этих рынках, выделялась особая группа поставщиков небольших количеств товаров, полученных на индейских рынках, которые они привозили в маленькие лавки в города Новой Испании. Владельцами лавок были лавочники (*tendejones*)

Но основой торговли в городах была ярмарка. Самые крупные ярмарки происходили в Акапулько и Халапе, а также в Мехико. Это были ярмарки ввезенных в Новую Испанию европейских и азиатских товаров. Помимо этих крупных ярмарок, происходили более мелкие в городах Сан Хуан де лос Лагос, Салтийо, Чиуауа и Таос. На этих ярмарках продавались как привезенные в колонию товары, так и изделия местного производства и сельскохозяйственные продукты. Колониальная зависимость Новой Испании и как её следствие преимущественное развитие экспортных отраслей хозяйства обусловили замкнутость отдельных регионов колонии, в результате которой их связи с метрополией были нередко теснее, чем связи внутри самого вице-королевства. Однако столица находилась в особом положении и была связана торговыми отношениями и с северными и южными районами вице-королевства, поставляя туда европейские и азиатские товары в обмен в основном на экспортные товары: серебро, кошениль, ваниль.

Многие столичные торговцы имели лавки в северных горных районах вице-королевства. Торговля на севере была выгодной для купцов Мехико, монополизировавших получение ввезенных товаров в колонию. Они получали большие прибыли, продавая этот товар в горнорудных районах вице-королевства. Эти регионы были удачным рынком сбыта для продуктов: вина, металла, инструментов, необходимых для работы в шахтах, тканей местного производства для индейцев и метисов и европейских с китайскими

для владельцев шахт. Несмотря на большие транспортные издержки, торговля с этими регионами была выгодна, так как за свои товары столичные торговцы получали серебро, необходимое для покупки европейских товаров в Халапе. Особенно активно происходила торговля столичных купцов в провинциях Боляньос, Сакатекас, Сомбререте, Гуанахуато, Дуранго, Сокоро, а также в более мелких провинциях: Сультепек, Темаскальтепек, Самальпа, Чаркас. Рудники в северных районах Новой Испании требовали крупных поставок продовольствия. Но ведь не сам *mineño* (собственник рудника, разрабатывающий его) обеспечивал свое снабжение. В обмен на золото или белый металл купец авансировал его продовольствием, тканями, инструментом, ртутью - и включал его в систему либо натурального обмена, либо снабжения в кредит.

Многие горнорудные поселки зависели от поставок товаров столичных торговцев. Из северных же районов столичные торговцы привозили в Мехико серебро в слитках, а также кожу, сало и другие товары.

Другим районом, с которым столичные торговцы имели прочные экономические связи, был район Оахаки. Этот регион являлся главным центром производства кошенили, и поэтому имел важное значение для внутренних торговых отношений вице-королевства. В обмен на поставку европейских и азиатских товаров столичные торговцы получали из района Оахаки кошениль, которая вывозилась в Испанию. Особенно активной торговля с Оахакой стала в 70-80-е гг. XVIII в., когда цены на кошениль выросли с 15 до 30 песо за фунт. Торговля с этим районом осуществлялась в формах отличных от торговли в лавках через управляющих, как это было на севере. Здесь столичные торговцы действовали через старших алькальдов, которых они втягивали в торговую деятельность. Старшие алькальды, чиновники вице-королевской администрации, обладали юридической административной властью на местах, занимались сбором трибута с индейцев. В течение XVII в. все чаще королевская администрация не выплачивала жалованья старшим алькальдам, провоцируя их, таким образом, самим обеспечивать себя средствами для существования. Со временем старшие алькальды, несмотря на запрещения всякой торговой деятельности, стали выполнять роль торговых посредников, распространяя товары, полученные от столичных торговцев среди индейского населения, находящегося под их юрисдикцией. Алькальды заключали торговые договоры со столичными купцами, которые становились их кредиторами (*aviadores*) и обеспечивали их товарами. Получен-

ные товары старшие алькальды распространяли среди индейского населения, насильно заставляя, брать индейцев денежные авансы и ненужные им товары: бархат, шелковые ткани, бумагу. Необходимые индейцам мулы, а также дешевые местные ткани продавались по очень высоким ценам. Это и была система репартименто, которая обеспечивала включение индейцев в экономическую систему, обрекая их на финансовую зависимость. Старшие алькальды для распространения товаров среди индейского населения нередко действовали через местных купцов, получая за свое участие долю доходов. От столичных торговцев алькальды также получали либо жалованье, либо участвовали в прибыли.

Большинство торговцев столицы, которые имели отношения с купцами Оахаки, были членами консуладо, поэтому купеческая гильдия брала на себя контроль за торговой деятельностью в этом районе. Консуладо для контроля за деятельностью старших алькальдов посылало им в качестве помощника специального советника (*asesor*), который должен был отчитываться перед членами консуладо о торговле.

Таким образом, торговцы Мехико устанавливали тесные торговые связи с северными и южными районами вице-королевства, создавая определенное экономическое пространство. Внутренняя торговля Новой Испании была тесно связана с внешними торговыми отношениями колонии с метрополией, обуславливалась интеграцией колониальной экономики в мировое капиталистическое хозяйство. Относительная замкнутость отдельных регионов Новой Испании объяснялась их экспортной ориентацией. Ведущее положение Мехико во внутренней торговле вице-королевства, его особая роль в осуществлении торговых связей внутри Новой Испании определялись статусом города в качестве колониальной столицы, которая должна была обеспечивать связь колонии с метрополией, а также торговой монополией Испании, сохранявшейся на протяжении трехсотлетнего периода её господства в Америке.

* * *

1 Borchart de Moreno Ch.R. Los mercaderes y el capitalismo en la ciudad de México 1759-1778. México, 1984. P. 160

2 Arcila Farias E. Reformas económicas del siglo XVIII en Nueva España. México, 1974. P. 80

3 Терра де Г. Александр Гумбольдт и его время. М., 1961, С. 144

- 4 Humboldt A. Ensayo politico sobre el reino de la Nueva España. México, 1966, P. 462
- 5 Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV- XVIII вв. Т.П. Игры обмена. М., 1988, С. 166
- 6 Borchart de Moreno Ch.R. Op.cit. P. 248
- 7 Ibid. P. 69
- 8 Kicza E.J. The great families of Mexico: Elite maintenance and business practices in Late Colonial Mexico City.// HAHN 1982. V. 62. № 3. P. 429-458, P. 434
- 9 Borchart de Moreno Ch.R. Op.cit. P. 78
- 10 Arcila Farias E. Comercio entre Venezuela y México en los siglos XVII y XVIII. México, 1950. P. 62
- 11 Ibid. P. 152
- 12 Ibid. P. 55
- 13 Ibid. P. 60
- 14 Gacetas de México. Por F. González de Cossio. México, 1949-1950. T. I-III. T. I. P. 8
- 15 Borchart de Moreno Ch.R. Op.cit. P. 249
- 16 Semo E. Historia del capitalismo en México. Los orígenes 1521-1763. México, 1980. P.180
- 17 Очерки новой и новейшей истории Мексики 1810-1945 гг. М., 1960. Ред. Альперовича М.С. и Лаврова Н.М. С.53
- 18 Brading D.A. Mineros y comerciantes en el México Borbónico 1763-1810. México, 1971. P. 37
- 19 Valle-Arizpe A. de Historia de la ciudad de México según los relatos de sus cronistas. México, 1946. P. 435
- 20 Leiby J.S. Colonial bureaucrats and the mexican economy: Growth of a Patrimonial State. N-Y., 1986. P. 89
- 21 Orozco y Berra M. Historia de la ciudad de México desde su fundación hasta 1854. México, 1974. P. 77
- 22 Florescano E. Precios del maíz y crisis agrícolas en México 1708-1810 Ensayos sobre el movimiento de los precios y sus consecuencias económicas y sociales. México, 1969. P. 130
- 23 Recopilación de leyes de los Reinos de las Indias. T.I-IV. Madrid, 1973, T.II. P. 107