

растеряешь“; поэтому каждый покупатель, привнесъ съ рынка такой сапогъ домой, тотчасъ же берется самъ за шило и дратву и сшиваетъ его по своему. Такой порядокъ вещей поддерживается тѣмъ, что въ Украинѣ совѣтъ не умѣютъ выдѣлывать кожъ, такъ что даже такая непрезентабельная, во многомъ оставляющая желать лучшаго, выдѣлка кожъ, какая практикуется во всемъ нашемъ сапожномъ районѣ, тамъ считается совершенствомъ. Кромѣ того, тамошними потребителями высоко цѣнятся и фасонистый покрой, который умѣютъ придать сапогу наши михайловскіе производители, мастера и специалисты своего дѣла. Такимъ образомъ, здѣсь повторяется извѣстная исторія вѣнскихъ фабрикъ готового платья, которыя сбываютъ, собственно говоря, просто матеріи въ видѣ выкроеннаго и сметаннаго платья.

Съ другой стороны, производство выворотнаго сапога по нашимъ слободамъ поддерживается еще и тѣмъ обстоятельствомъ, что у производителя нѣтъ импульса шить сапоги лучше и крѣпче. Выворотный сапогъ требуетъ обыкновенно очень немного работы; мастеръ съ мальчикомъ—подмастерьемъ легко, шутя сработаетъ въ 1 день 2—4 пары такихъ сапогъ; если же шить болѣе прочно, то на 1 пару нужно употребить $1\frac{1}{2}$ —2 дня,—между тѣмъ какъ у торговцевъ, скупающихъ сапожныя издѣлія у здѣшнихъ кустарей, равно какъ и у постоянныхъ потребителей здѣшняго товара—южно-русскихъ крестьянъ, давно уже выработался на здѣшній сапогъ опредѣленный взглядъ,—что онъ, будучи вполне удовлетворительнымъ по своему фасону и выдѣлкѣ кожи, никуда не годится со стороны пошивки. Вслѣдствіе этого издавна установилась на него опредѣленная цѣна, обыкновенная, годовичная колебанія которой исключительно управляются состояніемъ кожевеннаго рынка; заработная же плата, которую получаетъ производитель отъ своихъ издѣлій, не подвергается почти ни какимъ измѣненіямъ, или даже, благодаря помянутымъ выше условіямъ, скерѣе понижается съ каждымъ годомъ, чѣмъ увеличивается. При такихъ обстоятельствахъ, сапожнику приходится заботиться лишь объ од-

номъ—о томъ, чтобы шить сапоги возможно скорѣе. „Провозишься за парой два—три дня, сдѣлаешь ее по совѣсти-то, а тебѣ дають ту же цѣну,—какой же тутъ расчетъ стараться?“ отзываются, производители. Разъ войдя въ эту колею и приобрѣтя себѣ реномѣ примѣрныхъ кожевниковъ и кройщиковъ, но весьма плохихъ сапожниковъ, производители здѣшніе волей—неволей должны держаться теперь традиціоннаго, скороспѣлаго и непрочнаго выворотнаго сапога, потому что, въ противномъ случаѣ, ихъ ожидаетъ пониженіе заработка, который за послѣдніе годы и безъ того сильно понизился вслѣдствіе конкуренціи тверяковъ и москвичей.

Тѣмъ не менѣе, справедливость требуетъ замѣтить, что, не смотря на всѣ эти обстоятельства, въ настоящее время производство выворотнаго сапога сильно сокращается въ нашихъ слободахъ, что обусловливается двумя главными причинами: 1) общимъ упадкомъ сапожнаго промысла во всемъ районѣ; объ этомъ мы уже, между прочимъ, упоминали выше, въ исторической части настоящаго очерка; сокращеніе производства замѣтно не только по отношенію къ выворотному сапогу, но и по отношенію вообще къ количеству выдѣлываемыхъ кожъ; 2) тѣмъ, что жители центральныхъ, торговыхъ мѣстностей южной Россіи, вродѣ Харькова, Полтавы, даже Екатеринослава и Ростова-на-Дону, со времени введенія желѣзныхъ дорогъ, совѣтъ перестали брать выворотный сапогъ здѣшняго издѣлія, предпочитая ему болѣе прочные кимрскіе и корчевскіе сапоги, которые подвозятся на тамошнія рынки желѣзной дорогой. Нашимъ слободскимъ производителямъ и скупщикамъ, для сбыта своихъ выворотныхъ сапоговъ, приходится ѣздить по глухимъ, далекимъ деревнямъ Полтавской и Харьковской губ. и Земли В. Донскаго, или же везти свой товаръ въ Таврію, Ставропольскую губ. и на Кавказъ, куда еще не успѣлъ проникнуть добротный Тверской и Московскій сапогъ, и гдѣ жители не видали еще до сихъ поръ ничего лучше нашихъ михайловскихъ, борисовскихъ и миропольскихъ издѣлій. Но, во всякомъ случаѣ, районъ сбыта выворотнаго сапога съ каждымъ годомъ все болѣе