

работая самостоятельно для рынка, производитель всегда рискует тѣмъ, что товаръ у него на рукахъ можетъ залежаться и оставить его такимъ образомъ безъ куска хлѣба, тогда какъ, работая на хозяина, онъ всегда гарантированъ отъ застоя въ торговлѣ и прочихъ случайностей, вызываемыхъ состояніемъ рынка.

Сапожники-производители четвертой группы принадлежатъ въ большинствѣ случаевъ къ числу семейныхъ производителей, работающихъ исключительно силами своей семьи. Если деньги найдутся у нихъ, они работаютъ на себя, изъ своего матеріала; если нѣтъ, — начинаютъ работать по заказамъ крупныхъ скупщиковъ-хозяевъ первой категоріи, которые отдаютъ имъ въ выдѣлку сырую кожи, съ тѣмъ условіемъ, чтобы имъ представлено было по 4—6 паръ сапогъ отъ каждой кожи. Такимъ образомъ, производители должны сами выдѣлать кожу и пошить сапоги. За это они берутъ съ заказчиковъ, конечно, дороже, чѣмъ производители 3-й и 5-й группы, работающіе едѣльно, изъ готовой, уже совершенно выдѣланной кожи. Съ каждой пары вытяжныхъ сапогъ, съ выдѣлкою кожи, они берутъ обыкновенно по 50 коп. на всемъ своемъ „принасъ“, при выдѣлкѣ гвоздевыхъ сапогъ имъ платится: по 60 коп. за прикройные и 75 коп. за вытяжные съ каждой пары.

Сапоги передъ отправкой на продажу смазываются сверху чистымъ дегтемъ и укладываются въ повозку. Торговцы мелкіе, т. е. самостоятельные, семейные производители и нѣкоторые изъ хозяевъ второй категоріи, распродаютъ товаръ въ розницу, по ярморкамъ, базарамъ и деревнямъ, укладываютъ зря, какъ попало, лишь бы побольше улеглось на возу; оптовые же торговцы продающіе сапоги прямо возами, укладываютъ товаръ „съ доглядкой“: въ средину они кладутъ обыкновенно худшіе сапоги, а лучшіе — сверху, „на показъ“; при томъ сапоги у нихъ кладутся аккуратно, рядами, такъ что въ возу всегда выходитъ одинаковое число паръ сапоговъ. Обыкновенно принято класть по 300 паръ разнаго сорта, по извѣстной пропорціи, на 1 подводѣ.

путь не публицист
Проведеніе желѣзной дороги на способъ отправки сапожныхъ издѣлій не оказало ни малѣйшаго вліянія. Какъ прежде, во времена дѣдовскія, ихъ отправляли на южные рынки при помощи лошадей, такъ осталось и до сихъ поръ. И крупныя, и мелкіе торговцы — все отправляютъ по прежнему сапоги на лошадяхъ, не смотря на то, что желѣзная дорога (Курско-Харьково-Азовская) перерѣзала сапожный районъ и прошла возлѣ самыхъ центровъ производства; ближайшая желѣзно-дорожная станція отъ В. Михайловки находится всего въ 20—30 верстахъ, отъ Борисовки въ 27 вер. Главную причину этого явленія служить то обстоятельство, что какъ мелкіе, такъ и крупныя торговцы, выѣзжая съ товарами изъ своего мѣста, и сами иногда не имѣютъ въ виду какого-нибудь опредѣленнаго рынка, а прямо ѣдутъ на авось, надѣясь распродать свои издѣлія по деревнямъ, или по сельскимъ недѣльнымъ базарамъ и торжкамъ; особенно же это практикуется мелкими семейными производителями, которые сами сбываютъ свои издѣлія непосредственно потребителямъ; бываетъ, что они порою, еще недоѣхавъ до ближайшаго города (Харькова, Полтавы), распродаютъ весь взятый ими изъ дома товаръ и снова воротятся за нимъ домой.

Сбываются здѣшнія издѣлія въ Полтавской, Харьковской, Екатеринославской, Херсонской губ., въ ~~Землѣ Войска Донскаго~~ *Одессѣ* и даже въ Ставропольской, Астраханской и Тифлисской губ. Въ настоящее время, впрочемъ, въ первыхъ четырехъ губерніяхъ серьезную конкуренцію здѣшнему сапогу представляютъ кимрскія, корчевскія (Тверской губ.) и дмитровскія (Московской губ.) издѣлія, которыя привозятся сюда по желѣзной дорогѣ. Крупныя торговцамъ-скупщикамъ по этимъ мѣстамъ ~~больше~~ *и дѣлать* стало нечего, такъ какъ въ мѣстныхъ лавки ихъ товаръ партіями брать здѣсь совсѣмъ перестали; *) сюда ѣздить только одни мелкоотравча-

*) Въ прежніе годы, до проведенія желѣзной дороги, на одной только Ильинской ярмаркѣ, въ Полтавѣ, крупныя скупщики продавали отъ 12—15 тыс. паръ, въ Кременчугѣ — около 4000 паръ, въ Харьковѣ — до 10 тыс. и т. д. Теперь все это миновало и ~~бываетъ~~ *бываетъ* порознь.