

На 10 штукъ шестивершковыхъ небольшихъ кіотъ идетъ по сдѣланному нами расчету:

дерева	на 30 коп.
клею	8 „
крону	20 „
масла	4 „
лаку	10 „
ремонтъ и ⁰ / ₁₀₀ на погашеніе основнаго ка- питала	5 „
Итого	77 коп.

Продаетъ же производитель этотъ десятокъ, въ среднемъ, за 1 руб. 25 коп.; стало быть, затраты производства составляютъ въ этомъ случаѣ 61,6% валоваго дохода. Чистаго же дохода отъ cadaго десятка у него остается 48 коп., отъ всѣхъ же 2600 иконъ -- 125 руб.

Къ такому же приблизительно результату приводитъ расчетъ и относительно всѣхъ другихъ сортовъ кіотъ. При выдѣлкѣ, напр., 8—вершковыхъ кіотъ, расходы на каждый десятокъ составляютъ около 95 коп.; валовой годовой доходъ, стало быть, будетъ равняться 342 руб., а чистый—122 руб. и т. дал. Дневной же чистый заработокъ рабочаго производителя разнится 40—50 к.

Нѣкоторые кустари этого разряда, какъ мы уже сказали, держатъ рабочихъ специально для производства. Такихъ работниковъ у столяровъ борисовскихъ насчитывается всего 25 чел. Всѣ эти наймиты изъ мѣстныхъ крестьянъ сл. Борисовки, въ силу тѣхъ или другихъ неблагоприятныхъ условій забросившихъ свое хозяйство и не могущихъ взяться за производство собственными средствами, вести его самостоятельно. Работу производятъ они, разумѣется, хозяйскимъ инструментомъ. Жалованья получаютъ отъ 60—90 р. въ годъ на хозяйскихъ харчахъ.

Учениковъ держатъ только двое здѣшнихъ кіотниковъ. Мастера избѣгаютъ принимать ихъ потому, что они „балуются только; хлѣба больше сѣдятъ, чѣмъ наработаютъ“. Сходнѣе гораздо производители считаютъ держать работника, хоть бы подростка 15—17 лѣтъ и платить ему деньги, чѣмъ брать учениковъ. Въ ученики принимаютъ обыкновенно мальчиковъ 12—14 лѣтъ на 2—3 года бесплатно, изъ-за однихъ харчей.

Свои издѣлія производители сбываютъ прямо потребителямъ— тамошнимъ же борисовскимъ крестьянамъ и монахинямъ мѣстнаго Тихвинскаго и Харьковскаго Николаевскаго монастыря, занимающимся обряжаньемъ иконъ.

Сбытъ издѣлій, стало быть, управляется главнымъ образомъ спросомъ на нихъ со стороны обряжалъщиковъ. По этому онъ идетъ особенно бойко и весело въ зимнее время, въ періодъ саннаго пути, когда обряжалъщицы принимаются за свою работу и начинаютъ выпускать изъ Борисовки обозъ за обозомъ съ готовыми, обряженными иконами въ разныя стороны къ Кіеву, Рыльску, Харькову и Бѣлгороду. Въ это время и устанавливается настоящая цѣна на кіоты, — та самая, которую мы принимали при своихъ расчетахъ. Въ лѣтнее время, когда обряжалъщики почти совсѣмъ прекращаютъ свою дѣятельность, сбытъ кіотныхъ издѣлій понижается и доходитъ до minimum'a. Производителю-столяру представляется въ это время альтернатива такого рода: или дѣлать кіоты въ запасъ, въ ожиданіи осени, когда они будутъ у него куплены, или же сбывать ихъ мѣстнымъ борисовскимъ скупщикамъ, которыя, разумѣется, всегда возмуть ихъ издѣлія, — даже въ самое глухое, лѣтнее время купить ихъ за чистыя деньги, но за то возмуть по пониженной цѣнѣ, такъ что, вмѣсто 39% чистаго барыша съ валоваго дохода, производитель получить всего 20—30%. Ждать рабочихъ, разумѣется не можетъ; деньги ему нужны сейчасъ-же и потому онъ волей--неволей сбываетъ издѣлія скупщику, теряя отъ этого чуть не половину своего дохода. Нѣкоторые изъ производителей отвозятъ кіоты въ Бѣлгородъ и