

года тому назадъ дужники с. Крутаго-Лога и Кривцовой задумали отправлять свои издѣлія въ далекую Сибирь. На этотъ шагъ производителей натолкнуло, во первыхъ, то обстоятельство, что Москва, нѣкогда съ охотою разбиравшая здѣшнія дуги, теперь стала отдавать предпочтеніе Ярославскимъ и Новгородскимъ издѣліямъ, которыя, по своему достоинству, успѣли уже за это время сравняться съ нашими, а по дешевизнѣ даже превзойти ихъ, такъ какъ провозъ до Москвы къ Ярославской губ. (какихъ-нибудь 150—200 вер.) стоилъ тамошнимъ кустарямъ гораздо дешевле чѣмъ нашимъ (700—800 вер.) Съ другой стороны, нашихъ дужниковъ манили въ Сибирь рассказы о ней бывалыхъ компетентныхъ лицъ, которые, обрисовывая естественныя богатства этого далекаго края и его добывающую промышленность розовыми красками, вмѣстѣ съ тѣмъ отзывались весьма неодобрительно объ ея обрабатывающей промышленности и утверждали, что „тамъ сами дѣлать ничего не умѣютъ, живутъ тѣмъ, что имъ привозятъ изъ Россіи“ и въ особенности нуждаются въ дугахъ. Объ этомъ писали сюда и переселенцы, ушедшіе изъ Крутаго-Лога послѣ большого пожара 1880 г. (сгорѣло тогда 114 дворовъ), въ количествѣ 8—10 семей. Все это очень разлакомило производителей, и имъ страстно захотѣлось пробить себѣ дорогу на сибирскіе рынки; но какъ это сдѣлать? Дѣло было не легкое. Если доставлять до Сибири свои издѣлія на лошадяхъ, дуги пожалуй обойдутся вдвое дороже той цѣны, которую можно взять за нихъ на Tobольскомъ или Томскомъ рынкѣ. Тутъ какой-то добрый человѣкъ, городской купецъ, съ которымъ крутологовцы издавна водили знакомство, указалъ на желѣзную дорогу, какъ на единственное средство, при помощи котораго можно доставлять издѣлія на мѣсто сбыта и дешево, и скоро. Производители ухватились за этотъ совѣтъ, но такъ какъ до Tobольска вплоть желѣзной дороги не существуетъ, то они вошли въ соглашеніе съ частной транспортной конторой въ Бѣлгородѣ, которая взялась доставлять дуги до Tobольска, съ платою по 1 рублю съ пуда. Два производителя, которые вмѣстѣ съ тѣмъ и скупали дуги у другихъ,

приняли эти условія и отправили черезъ нее въ Tobольскъ „на пробу“ двѣ партіи дугъ, по 500—800 штукъ каждая. Сдавши дуги въ конторѣ, они сами съ замираніемъ сердца отправились въ Tobольскъ „принимать“ товаръ. Послѣдній пришелъ туда скоро вслѣдъ за ними же, и едва они успѣли пріѣхать въ Tobольскъ, какъ имъ уже подали объявленія отъ конторы, что товаръ на ихъ имя полученъ. Тотчасъ же началась торговля, результаты которой превзошли всякія ожиданія: товаръ свой они распродали въ самое короткое время и, выручивши на немъ „башъ на башъ“, т. е. 100% на 100, отправились домой съ большими деньгами. Съ тѣхъ поръ, съ легкой руки этихъ двухъ предпринимателей, начались постоянныя поѣздки здѣшнихъ производителей въ Сибирь. Всѣхъ семей, ведущихъ сибирскую торговлю, въ настоящее время считается въ Крутомъ-Логѣ 10 (изъ числа производителей), въ Кривцовой — 2.

На ряду съ этимъ расширеніемъ рынка, нельзя не отмѣтить одного характернаго явленія, касающагося техники производства. Дѣло въ томъ, что во время оно, когда дуги изготовлялись здѣсь исключительно для мѣстнаго рынка и ближнихъ базаровъ, производители совсѣмъ не старались о красотѣ рисунка на нихъ, „ляпали просто красками, какъ попало“, лишь бы пестрѣ выходило — и неприхотливые вкусы здѣшнихъ производителей вполне удовлетворялись этимъ рисункомъ, находили ихъ не только сносными, но даже и хорошими.

Но когда пришлось кустарямъ везти свои издѣлія на Московскій рынокъ и вступить здѣсь въ конкуренцію съ Ярославскими и Новгородскими производителями, то они тотчасъ же почувствовали необходимость улучшенія качества рисунковъ на своихъ дугахъ, такъ какъ это могло дать имъ лишній шансъ для побѣды въ борьбѣ съ кустарями другихъ мѣстностей. Благодаря этому обстоятельству, рисунокъ на дугахъ былъ ими скоро улучшенъ и доведенъ до возможнаго совершенства. Безъ всякихъ образцовъ и готовыхъ моделей, единственно благодаря своей талантливости