

УДК 332

UDC 332

**ЗАРОЖДЕНИЕ И СТАНОВЛЕНИЕ БИЗНЕСА
НА КУБАНИ: УСЛОВИЯ, ПРОБЛЕМЫ И
ИНСТРУМЕНТЫ РЕШЕНИЯ**

**ORIGIN AND MAKING OF BUSINESS ON
KUBAN: CONDITIONS, PROBLEMS AND
INSTRUMENTS OF DECISION**

Ермоленко Дарья Владимировна
к. э. н., доцент

Ermolenko Darya Vladimirovna
Cand. Econ. Sci., assistant professor

*Кубанский государственный университет,
Краснодар, Россия*

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

В статье проведен экономический анализ исторических фактов и проблем зарождения, развития бизнеса на Кубани в конце 19 начале 20 века. В ходе анализа выявлены проблемы становления малого бизнеса. Рассмотрен опыт применения ряда инструментов решения проблем и создания экономических, социальных и предпринимательских предпосылок для их решения. Опыт развития малого бизнес на одной территории, но в разные эпохи рождает некоторые исторические сопоставления.

Economic analysis of historical facts and problems of origin, making of business on Kuban at the end of 19 in the beginning of 20 century was conducted in the article. Problems of small-scale business were shown up in the course of analysis. Experience of application of a range of instrumental sets of problems decision and creation of economic, social and entrepreneunial preconditions for their decision was considered. Experience of small-scale business development on one territory, but in different epochs, bears some historical identification.

Ключевые слова: ЗАРОЖДЕНИЕ,
ИНФРАСТРУКТУРА, БИЗНЕС,
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, АКЦИОНЕРНАЯ
КОМПАНИЯ.

Key words: ORIGIN, INFRASTRUCTURE,
BUSINESS, ENTREPRENEURSHIP, JOINT-
STOCK COMPANY.

Развитие рыночных экономических отношений на Кубани имеет давнюю историю. Рыночные отношения формировались на Кубани с конца 19 века. Это процесс наблюдается и в наши дни.

Предмет настоящей статьи – выявление факторов и условий, способствовавших развитию бизнеса на Кубани в конце 19 века. Крайне важным является выявление сфер, где бизнес развивался наиболее интенсивно, а также проблем, которые приходилось решать, и типовых решений по инфраструктурному обеспечению развития бизнеса.

Анализ истории зарождения, становления и развития бизнеса на Кубани в конце 19 – начале 20 века свидетельствует о том, что наибольшее развитие получили: мукомольная, маслобойная, строительная, цементная и нефтяная отрасли промышленности [1].

Стимулами к формированию указанных бизнесов явились следующие факторы [2]:

1) благоприятные природно-климатические условия для жизнедеятельности человека;

2) недостаточная заселенность и освоенность территории и, следовательно, экономическая ее неразвитость;

3) проводимые реформы 60–70-х годов 19 века, например земельная реформа, облегчили проникновение сюда рыночных отношений, вовлекали Кубань в общее русло экономического развития страны и способствовали развитию товарно-денежных отношений;

4) юридическое оформление с 60-х годов 19 века частной земельной собственности;

5) создание царским правительством местного класса, который соответствовал бы дворянству центральных губерний, путем награждения земельными участками командного состава бывшей Кавказской армии, крупных дворян-чиновников, горскую феодальную знать[3];

6) переселенческий поток принес на Кубань не только многотысячные массы земледельцев-производителей, но и представителей различного рода капитала с их предпринимательским и организационным опытом;

7) слабый промышленный потенциал для потребностей капиталистического развития пореформенного времени, который, в свою очередь, является как определенной трудностью в развитии бизнеса, так и благоприятным условием, предоставляющим свободную нишу предпринимателям;

8) ярмарочная торговля отражала определенные социально-экономические условия развития края;

9) железнодорожное строительство расширило рынки сырья, рабочей силы и сбыта продукции, что явилось важным фактором экономического развития и приближало Кубань к важнейшим промышленным центрам России и к морским гаваням;

10) финансовые ресурсы, которые вкладывались в развитие бизнеса, кроме того, привлекался и иностранный капитал;

11) ориентация производства на удовлетворение потребностей населения в товарах;

12) современные технологии, основанные на механизации и привлечении парового оборудования.

Однако было бы несправедливым указывать лишь те условия, которые благоприятствовали развитию предпринимательства [4]. Конечно, имели место и определенные трудности, с которыми приходилось сталкиваться предпринимателям. К таковым можно отнести:

- слабое развитие технического профессионального образования, главным образом, среднего и начального и, следовательно, недостаток кадров подготовленных рабочих;

- дороговизна ввозимого оборудования;

- недостаток финансовых средств;

- слабость системы кредитных учреждений;

- традиции казачества, его сословная замкнутость;

- факты недобросовестной конкуренции;

- удаленность от крупных центров и ряд других.

Однако, несмотря на все перечисленные трудности, бизнес на Кубани развивался динамично.

Исторические факты свидетельствуют о том, что развитие бизнеса имело свои специфические проявления. Так, например, в мукомольном производстве можно выделить применение ручных, конных, водяных, ветряных и паровых мельниц [2]. Необходимо заметить, что роль паровых предприятий в производстве возрастала с каждым годом. Они строились на частные капиталы (инвестиции). Первые такие предприятия появились в станицах Крымской и Усть-Лабинской, затем – в Екатеринодаре в 1864 году. Мельница принадлежала предпринимателям О.А. Тараскевичу и К.И.

Тротнеру. В 1883 году в областном центре работали: 4 водяных, 46 ветряных и 3 паровых мельницы. Если 50 не паровых мельниц производили продукцию на сумму 25920 руб., то 3 паровые – 86000 руб., т.е. 4 % от общего числа предприятий обеспечивали 68 % суммы годового производства.

Центром мукомольного производства Кубани стал Екатеринодар. Однако во многих станицах и городах области мельниц не было, и поэтому достаточные классы пользовались мукой, привозимой из внутренних городов России, бедняки же имели каждый у себя в доме ручные мельницы.

В 1895 году в Екатеринодаре работали 7 крупных паровых мельниц. Производство муки перестало носить местный характер (за 1894 год из Екатеринодара было вывезено: свыше 1 млн пудов пшеничной муки, 5 тыс. пудов ржаной и почти 20 тыс. пудов отрубей).

Можно выделить следующие крупные паровые мельницы: купца А.М. Ерошова, ее суточная производительность достигала нескольких тысяч пудов, на ней было занято 54 наемных рабочих; братьев Панасовых – 40 рабочих; торгового дома братьев Дицман – 70 рабочих, суточное производство продукции составляло 2750 пудов; Боброва С.Ф. – в сутки 20 рабочих перемалывали 2500 пудов зерна [4].

Большую часть технологического оборудования предприниматели покупали за границей. Строительство и монтаж оборудования таких мельниц в основном проводили иностранные фирмы. Таким образом, новые технологии находили применение на Кубани. Представители бизнеса видели в технологиях мощный инструмент развития бизнеса [5].

Если рассматривать маслособойное производство, то в 80–90-х годах 19 века оно занимало видное место в обрабатывающей промышленности Кубани.

Первые маслобойные заводы были построены в 1870-е годы. Можно выделить три вида маслобойных предприятий [5]:

1) Мелкие «маслобойки», принадлежавшие крестьянам. Оборудование составляли самые примитивные рычаговые, реже винтовые и клиновые прессы. Применяли также силу животных. Однако они работали сезонно, и их учетом никто не занимался.

2) Предприятия, оборудованные чаще гидропрессами и обслуживаемые несколькими рабочими, которые можно отнести к мануфактурной стадии развития рынка в маслобойной промышленности области. Они работали на сырье заказчиков, взимая с них по 20 коп. за пуд готового продукта и предоставляя им жмых. Таких предприятий учтено 35 со 105 рабочими.

3) Крупные паровые заводы, например, завод в Армавире, основанный Я.В. Поповым (1891 год). Его суточная производительность доходила до 500–600 пудов. Однако через 2 года он продал завод предпринимателю И.А. Аведову. Им была проведена реконструкция завода, а производительность доходила до 2200–2400 пудов в сутки. Паровой завод И.П. Баева (1892 год), сумма годового производства которого равнялась 760 тыс. руб. при 120 рабочих. Необходимо выделить гигантский завод, принадлежавший торговому дому барона Штейнгеля (1895 год). В 1898 году он подвергся реконструкции, после которой не имел себе равных на Северном Кавказе. Местная пресса с восторгом писала об его оборудовании, называла «чудом техники», верхом совершенства, открывшим «экономическую эру для города Екатеринодара и населения близлежащих районов». На заводе трудились 67 постоянных рабочих, сумма годового производства превысила 1,3 млн руб.

В 1899 г. Торговый дом братьев И.А. и С.А. Аведовых построил в Екатеринодаре более мощный завод. По величине и производительности он стал едва ли не первым в России. Завод работал на 18 гидравлических

прессах и перерабатывал ежегодно до 25 тыс. пудов маслосемян, имел собственные плантации подсолнуха. На нем работали 439 рабочих, сумма годового производства равнялась 3 млн руб., основной капитал составлял 1 млн руб.

Благодаря проведению умелой технологической политике, техническому перевооружению, вложению капитала в основное производство и использованию местного сырья, маслобойный бизнес в руках предприимчивых хозяев процветал.

Развитие строительной промышленности явилось одним из условий роста крупной машинной индустрии. С ростом торговли, фабрик, заводов, железных дорог и городов возрос спрос на строительные материалы, причем в невиданных ранее объемах.

Важно учесть, что история строительной промышленности началась не с крупнокапиталистического производства, а с роста мелкотоварных заведений и мануфактур. Мелкотоварные хозяйства имели постоянные двухсторонние связи с рынком при непосредственном участии промышленника в процессе производства. Основным источником прибавочного продукта служил труд самих владельцев заведений и членов их семей.

В Екатеринодаре в 1862 году насчитывалось 10 кирпичных предприятий, производивших 850 тыс. шт. кирпичей на сумму 7 тыс. руб. Через 9 лет их было уже 12, а сумма годового производства увеличилась в 10 раз [1].

К мануфактурным формам можно отнести предприятие купца С.М., Кузнецова, которое выдало 300 тыс. шт. жженого и сырцового кирпича на сумму 3600 руб. при 4 рабочих, одной печи и 3 станках [1]. Другое предприятие, принадлежавшее мещанину И. Лещеву, произвело кирпича на 8 тыс. руб. при 8 рабочих, 18 станках и одной печи.

Однако потребности в кирпиче рассмотренные две формы развития капитализма в отрасли не удовлетворяли. Именно поэтому появляются крупные предприятия, обладавшие признаками индустриального предприятия.

Казенный завод, расположенный в станице Таманской, производил кирпич в количестве 1 млн шт. в год. Сумма годового производства достигала 19 тыс. руб. Кирпич изготавливали на 10 станках и обжигали в двух печах. Завод барона Л.В. Штейнгеля в Екатеринодаре был оснащен паровой машиной в 12 л. с., трудом 35 рабочих производилась продукция на 31 тыс. руб. Однако таких заводов работало только 10.

Возросший спрос на разнообразные и совершенно иные, чем прежде, строительные материалы вызвал зарождение и быстрое развитие цементного производства.

Первенец цементной промышленности Северного Кавказа – завод «Звезда», который был построен акционерным обществом «Черноморское портландцементное производство» в 1881–1882 годы. Завод ежегодно расширялся, а через семь лет его основательно реконструировали. К началу 20 века предприятие заняло ведущее место в цементной промышленности страны. Более 15 лет общество занимало исключительное монопольное положение на кавказском рынке. Ранняя монополия фирмы основывалась на отсутствии у нее конкурентов. Фирма, обладая собственной землей и уникальным сырьем, обзавелась морской пристанью в Новороссийске, которая была связана с заводом железной дорогой, баржами, пароходом, вагонами. Стремясь устранить потенциальных конкурентов, она преднамеренно распространяла слухи об ограниченных запасах местного сырья и даже о возможном истощении залежей мергеля.

Министерство государственных имуществ, ведавшее казенными землями, отклоняло домогательства об аренде земельных участков для

добычи цементного сырья и постройки заводов, мотивируя это неустроенностью в земельном отношении ряда поселений, станиц и деревень.

В то же время лихорадка наживы на сдаче в аренду участков цементной залежи охватила население некоторых черноморских и кубанских населенных пунктов.

Новороссийский цемент пользовался большим спросом и выгодно реализовывался у российских и зарубежных потребителей. Английское правительство, в частности, для особо важных сооружений, предписывало закупать непременно этот цемент.

Второе акционерное общество – «Анонимная франко-русская акционерная компания портландцементного производства в Геленджике» открылось в 1895 году. Ее учредителями выступали 3 французских капиталиста и русскоподданный генерал-майор Л.Е. Адамович. Акционерный капитал этого предприятия составлял 843750 руб. Правление этой компании обосновалось в Париже.

Третья акционерная компания была открыта в 1898 году, когда 3 российских и один германский предприниматели добились утверждения устава "Общества портландцементного завода "Цепь" в Новороссийске". Правление общества находилось в Петербурге.

Иностранные предприниматели вкладывали капиталы в цементные предприятия не из гуманитарных соображений, а, прежде всего, в надежде получить высокие прибыли. Однако эти предприятия, в первую очередь, работали на внутренний рынок и были составной частью российского хозяйства.

Как известно, Кубанская область – старейший район нефтяной промышленности страны. Нефтяной промысел относится к давним видам производительного занятия местного населения. Переход от

мануфактурной стадии к продуктивному использованию машин свершился в пореформенные годы.

Первым, кто вложил свои капиталы в организацию добычи нефти на Кубани, оказался отставной полковник А.Н. Новосильцев. Именно он является зачинателем перехода от ручного способа бурения скважин к механическому ударному.

Нефтяное предпринимательство Новосильцева, достигшее расцвета в конце 1860-х годов, в целом не увенчалось успехом. Многие начинания его сдерживались различными учреждениями и традициями старины, особенно характерными для казачьих областей. Тяжелые условия аренды нефтеносных участков, которые навязала предпринимателю войсковая администрация через откупную систему, отсутствие реальной помощи со стороны правительства, конкурентная борьба и происки иностранных фирм и специалистов, а также масштабность, часто граничившая с большим риском, – все эти обстоятельства привели к огромной задолженности А.Н. Новосильцева кредиторам. 31 мая 1871 г. он был объявлен несостоятельным должником, т.е. лишен возможности распоряжаться средствами и делами [2].

В 1879 году все предприятия Новосильцева перешли к представителю иностранного капитала американцу Г. Тведдлю. Старейший Кудакинский нефтепромысел имел сложную историю. С 1872 года большая его часть, входившая в имение графа Н.И. Евдокимова, была отдана в аренду. До конца 19 века промысел прошел через руки ряда предпринимателей, пребывая все годы в неопределенном состоянии и без существенных сдвигов в своем развитии. В 1899 году его арендует вновь образованное акционерное общество «Кудако», его учредителем был П.О. Гукасов. На первых порах его деятельность казалась обнадеживающей. Однако через 3 года наступил спад деловой активности, и уже в 1904 году общество прекращает свою деятельность.

Еще одним нефтедобывающим предприятием являлось французское общество «Русский стандарт», но оно вело бурение на старых площадях и почти не проводило разведок. До начала 1890-х годов общество действовало в России нелегально. Затем, получив официальное разрешение правительства, оно провело очередную реорганизацию и сменило название на «Русский грозненский стандарт». Этим обществом добыча нефти на Кубани была законсервирована[6].

Таким образом, развитие нефтяной промышленности на Кубани протекало весьма противоречиво и неустойчиво: с одной стороны, открывались обширные и богатые нефтеисточники, а с другой – добыча была незначительной.

Рыночная инфраструктура в Кубанской области в конце 19 века была слабо развита. К числу элементов, формирующих рыночную инфраструктуру, относились: городские банки, общества взаимного кредита, ссудо-сберегательные кассы, торговые биржи, акционерные общества, кооперации, ярмарки и др. Торгово-промышленные круги Кубанской области настойчиво обращали внимание администрации на необходимость создания кредитных учреждений, руководствуясь тем, что им приходится кредитоваться в банках чужих городов или вовсе оставлять свои предприятия до лучших времен.

В 1868 году был открыт Ейский городской банк, а в 1872 году – Темрюкский. Однако эти городские банки обслуживали лишь средних и мелких предпринимателей, обладали незначительными суммами основного и запасного капиталов (50–150 тыс. руб.), проводили операции с краткосрочным кредитом [6].

Намного позднее открылся самый мощный из городских банков – Екатеринодарский.

В 1876 году в Екатеринодаре открылось первое общество взаимного кредита, основной капитал которого составлял 13 тыс. руб., и насчитывало

99 членов. Затем такие учреждения возникли в Армавире, Майкопе, Новороссийске, Анапе, Сочи и др. К 1910 году на Кубани действовало 74 общества [6].

В 1909 году был создан Центральный банк обществ взаимного кредита, который упрочил кредитоспособность провинциальных банков, способствовал посредническим операциям.

Городской банк открыл свои действия 1 октября 1881 года с основным капиталом в 20 тыс. руб. По времени открытия он стал 234-м в стране. Банк успешно развивался и пользовался поддержкой Министерства финансов, которое разрешало ему принимать вклады от населения на текущий счет, что являлось исключением из правил.

Отделение государственного Банка было открыто в Екатеринодаре в 1885 году, в Новороссийске – в 1896 году.

Можно выделить две особенности формирования местной кредитной системы:

- 1) сравнительно позднее ее возникновение;
- 2) появление первыми учреждений краткосрочного кредита.

Однако темпы формирования и развития кредитной системы оказались довольно высокими.

На базе сельскохозяйственного производства Кубани в начале 20 века стали активно утверждаться и расширять свою деятельность товарные биржи, торговые дома, акционерные компании и монополистические организации.

Первая биржа на Северном Кавказе появилась в 1904 году в городе Новороссийске, затем – в г. Екатеринодаре (1909 год), Армавире (1910 год), в Ейске (1911 год). Они следили за «настроением» хлебного рынка, сообщали своим клиентам сведения о ценах, публиковали статистические данные о посевах, урожаях, конъюнктуре рынка и т.д.

Постепенно полномочия их расширялись: портовые биржи стали контролировать экспортные грузы, а при Екатеринодарском биржевом комитете было создано «Справочное бюро о кредитоспособности», дающее достоверные сведения об имущественном положении отдельных лиц и фирм.

Биржи способствовали некоторой унификации местной торговли, но не существенно. Многие русские и иностранные фирмы по-прежнему предпочитали обходиться без биржевого посредничества.

Другое дело акционерные общества, например, «Фома Николенко» или «Хуторок» предпринимателя-миллионера В.Р. Штейнгеля (1908) с основным капиталом в 5 млн руб. Эта компания была многоотраслевым хозяйством, в отличие от большинства кубанских акционерных фирм, которые отдавали предпочтение отдельным отраслям производства, например, цементные АО, мукомольные, маслобойные и др.

Таким образом, дальнейшая централизация капитала в форме акционерных обществ способствовала появлению монополистических объединений. Например, в 1910 году возникло АО «Кавказские химические заводы», занимающееся производством поташа. Официальным намерением этого общества была борьба на иностранных рынках против усиления конкуренции США. Однако из отчетов общества видно, что оно стремилось утвердить свое исключительное право на изготовление и реализацию химической продукции не только на иностранных рынках, но и в России. Общество, имея 12 заводов, в 1916 году вынесло решение о строительстве новых заводов и обратилось в Министерство торговли и промышленности с просьбой об увеличении своего основного капитала с 1,2 до 2 млн руб.

АО «Саломас» оформилось в 1913 году с капиталом в 5 млн руб. Оно объединяло ряд крупных торговых домов и маслобойных заводов Кубани. Акционерами были: А.А. и Г.А. Жуковы, И.Е. Паянсон. В 1916

году произошло объединение, и образовался трест, который возглавили Жуков и Вадьяев.

В 1917 году «Саломас» уже входил в состав концерна Путилова – Стахаева – Батолина. К 1917 году капитал составил 10 млн руб., а в сентябре он увеличился вдвое.

Таким образом, важно заметить, что монополии расширяли сферу своей деятельности и получали огромные прибыли. При этом сам монополистический капитал стимулировал рост товарного производства на Кубани.

Развитие товарно-капиталистического производства способствовало появлению кооперации. Первые кооперации появились в Екатеринодаре и Ейске еще на рубеже 60–70-х годов 19 века. Они закупали и продавали товары через свои лавки, заводили свои собственные предприятия.

Вместе с расширением стационарной торговой сети, росло и число постоянно действовавших базаров. В то же время не ослабевала и традиционная ярмарочная торговля. Так, в 1912 году на Кубани было организовано 189 ярмарок, работавших в общей сложности 1310 дней в 120 станицах и городах [7].

Только скота на базарах и ярмарках продавалось в год на общую сумму 12 млн руб. Не менее чем на 1 млн руб. реализовывалось на рынках области овощей, винограда, продуктов бахчеводства и садоводства.

Анализ бизнеса на Кубани позволяет выделить следующие основные условия его зарождения и становления [8]:

- 1) роль правительства в обустройстве Кубани, стимулирование ее развития путем принятия необходимой правовой базы по развитию товарно-денежных отношений;
- 2) проявление инициативы предприимчивыми и состоятельными людьми; умение и способность рисковать;

3) наличие неудовлетворенных потребностей населения; формирование рынка необходимых товаров для удовлетворения, прежде всего, повседневных потребностей;

4) наличие местных ресурсов, дешевой рабочей силы;

5) благоприятный климат, выгодное географическое положение области, близость морей;

6) возможности привлечения инвестиций, технологий и акционерного капитала.

Предприниматели 19–20 веков свои основные усилия сосредоточили на решении следующих ключевых проблем:

1) организация собственного производства необходимых товаров, связанного с переработкой местного сырья;

2) оснащение предприятий средствами механизации труда, наращивание объемов производства и насыщение рынков товарами;

3) поиск компромисса и консенсуса предпринимателей, населения и властей;

4) формирование и применение рыночных инфраструктурных механизмов, способствующих развитию бизнеса;

5) создание и развитие коммуникационной сети (дорог, портов, транспорта);

6) применение методов конкурентной борьбы;

7) взаимодействие бизнесов и предпринимателей в форме кооперации, интеграции и формирование акционерного капитала;

8) вывод предпринимателей на международные рынки сбыта и участие в международной интеграции.

В ходе развития бизнесов на Кубани в 19 веке были разработаны, применены и получили дальнейшее развитие следующие инструменты, способствующие становлению бизнесов: аренда, изучение рынка и

потребностей покупателей, регулирование бизнеса правительством, инвестиции, механизмы банкротства, кооперации.

Начали действовать такие рыночные институты, как банки, общества взаимного кредитования, торговые биржи, ярмарки.

Развитие бизнеса шло по пути формирования как крупного отечественного акционерного капитала, так и иностранного.

К числу основных результатов развивающихся бизнесов можно отнести:

- увеличение объемов производства и насыщение рынка отечественными товарами;
- развитие бизнеса в таких населенных пунктах, как: Екатеринодар – маслособойная промышленность, строительная, мукомольная; Новороссийск – цементная; Армавир – маслособойная; Усть-Лабинск – мукомольная;
- развитие фабричных форм организации труда;
- создание элементов инфраструктуры формирующегося рынка;
- появление товарных бирж, торговых домов, акционерных компаний;
- развитие стационарной торговой сети и становление регионального внутреннего рынка;
- рост товарообмена Кубани на мировом рынке и втягивание ее в международную систему хозяйства.

Выявленные специфические условия становления и развития бизнесов на Кубани в конце 19 – начале 20 веков позволяют рассматривать проблемы развития среднего и крупного бизнеса в настоящее время с учетом уроков прошлого и накопленного опыта.

Уроки прошлого, с учетом временных, ситуационных и сущностных факторов, безусловно, могут служить ориентирами для развития бизнеса в современных условиях.

Список литературы

1. Хрестоматия по истории Кубани: Документы и материалы / Сост. Г.Г. Чучмай и др. – Краснодар: Кн. изд-во, 1982.
2. Трехбратов Б.А. История Кубани с древнейших времен до начала 20 века. – Краснодар: Кн. изд-во, 2000.
3. Бурджалов Э.Н. Экономическое развитие России после крестьянской реформы. – М.: Изд. ВПШ, 1940.
4. Очерки истории Кубани с древнейших времен по 1920 г. / Под общ. ред. В.Н. Ратушняка. – Краснодар: "Советская Кубань", 1996.
5. Прошлое и настоящее Кубани в курсе отечественной истории / Науч. ред. В.Н. Ратушняк, 1994.
6. Очерки экономической истории Кубани / Сост. А.П. Труханович. – Краснодар: КГУ, 1998.
7. Энциклопедический словарь по истории Кубани с древнейших времен до октября 1917 года / Администрация Краснодарского края. – Краснодар, 1997.
8. Новейшие исследования по социально-экономической и культурной истории дореволюционной Кубани: Сб. науч. тр./ Ред. В.Н. Ратушняк и др. – Краснодар: КГУ.