



Петр Баскаев,
генеральный директор
ПАО «ТрансКонтейнер», к.т.н.



Лев Матюшин,
советник, заместитель генерального
директора ПАО «ТрансКонтейнер»,
к.т.н., с.н.с.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация. На основании анализа способов интеграции транспортно-экспедиторской деятельности показано, что в новых рыночных формах ведения предпринимательской деятельности реализация перевозок требует двух контурных форм договорных отношений. Изложенные соображения основаны на реальных фактах деятельности ПАО «ТрансКонтейнер», позволяющей преобразовать транспортно-экспедиторскую деятельность в транспортно-логистическую.

Ключевые слова. Транспортно-логистические системы в условиях рыночных отношений, эмерджентность и синергия транспортной компании, организационные и исполнительские договоры, двухконтурная система договоров, долгосрочные транспортно-логистические отношения, интеграция, экспорт транспортных услуг, фокусная компания.

ANNOTATION. Taking into account the analysis of the integration ways of transport and forwarding activities it is shown that in the new market forms of doing business, the realization of transportation requires two contour forms of contractual relations. These considerations are based on the actual facts of PJSC TransContainer activities, which give the opportunity to convert the freight-forwarding activities into transport and logistics ones.

KEY WORDS. Transport and logistics systems in the conditions of the market relations, emergence and synergy of the transport company, organizational and executive contracts, two-contour contract system, long-term transport and logistics relationships, integration, export of transport services, focus company.

Переход страны на рыночные формы хозяйствования поставил перед железнодорожным транспортом ряд экономических задач, важнейшей из которых является поиск грузовой базы как источника доходов. Такая неясная постановка проблемы сводится к привлечению коммерческого сообщества, субъекты которого имеют кредиторскую функцию к заинтересованному и устойчивому сотрудничеству. Другими словами, поиск грузовой базы персонифицирован. По сути, указанные задачи можно рассматривать как цели, достижение которых могло быть реализовано в ходе решения следующих задач:

- во-первых, нужна была адаптация управленческой структуры компании к новым условиям хозяйствования с тем, чтобы выйти на непосредственное взаимодействие с товаровладельцами (отправителями);
- во-вторых, необходимо было диверсифицировать свою деятель-

ность за счет освоения как внутреннего, так и зарубежного рынка. В последнем случае такая деятельность рассматривается как форма предпринимательской интеграции и экспорта транспортных услуг [1].

Наиболее сложным оказалось решение, связанное с адаптацией вследствие разделения функций хозяйственного и государственного регулирования отрасли в части перевозочной деятельности после структурной реформы на железнодорожном транспорте. При этом самому МПС России пришлось объединить в структуру ОАО «РЖД» все существовавшие на тот момент железные дороги, лишив их статуса федеральных ГУП, то есть статуса юридических лиц, и учредить один субъект, наделенный правом хозяйственного ведения на все движимое и недвижимое имущество. В ходе последующих мероприятий структурной реформы практически

все виды деятельности, имевшие коммерческий смысл, были на консолидированной основе выведены в конкурентный сегмент рынка транспортных услуг с созданием дочерних обществ. Таким обществом стало, например, ПАО «ТрансКонтейнер».

Особо следует подчеркнуть, что именно на примере создания ПАО «ТрансКонтейнер» наглядно проявился принцип консолидации функций, хотя и не все активы были переданы ему на праве хозяйственного ведения. При этом структура компании получила вертикально-интегрированную схему с разветвленной сетью филиалов и агентств, в полной мере отражающей структурную схему ОАО «РЖД».

Принципиальным считалось, что так грузовая база автоматически перейдет в компетенцию ПАО «ТрансКонтейнер», поскольку контейнерный парк, вагоны для их перевозки,

а также часть контейнерных площадок в местах общего пользования грузовых станций, погрузочно-разгрузочных средств и другие активы были переданы дочернему обществу в счет внесения их стоимости в уставный капитал. Фактически так и произошло, но только в тех случаях, когда клиенту нужна была перевозка груза в контейнере от станции отправления до станции назначения с выделением для этих целей контейнеров и вагонов, а также доставка этих контейнеров от склада до станции отправления и до склада по прибытии контейнера на станцию назначения. По сути, с функцией оператора подвижного состава и контейнеров компания выполняла роль обычного экспедитора, действовавшего в сфере компетенции договора перевозки железнодорожным транспортом в качестве агента ОАО «РЖД» на станциях, где были расположены контейнерные площадки (и товарные конторы), переданные ПАО «ТрансКонтейнер» на праве хозяйственного ведения, стоимость которых была внесена в уставный капитал. Эту деятельность условно можно квалифицировать как простейшую форму транспортно-логистической деятельности, субъектами которой являлись участники исполнительской триады: грузоотправитель – транспортный посредник (агент перевозчика с экспедиторскими и операторскими функциями) – перевозчик. Транспортно-логистическую операцию в этом случае реализуют в рамках двух сделок: одну – между отправителем и транспортным посредником по договору транспортной экспедиции (он может быть разделен на экспедиторскую и операторскую фазы), вторую – между отправителем и перевозчиком по договору перевозки (при посредническом участии экспедитора).

Анализ показывает, что эта схема хорошо работает во внутреннем сообщении и покрывает лишь часть, хоть и значительную, потребности в перевозке грузов в контейнерах. Ориентировочно эта схема охватывает для такой компании, как ПАО «ТрансКонтейнер», не более 30–40% потребности в перевозках. Остальное приходится на другие компании. Из компетенции компании выпадают экспорт, импорт товара, а также сложные транспортно-логистические конфигурации его доставки как во внутреннем смешанном сообщении, так и в международном непрямом смешанном сообщении. Да

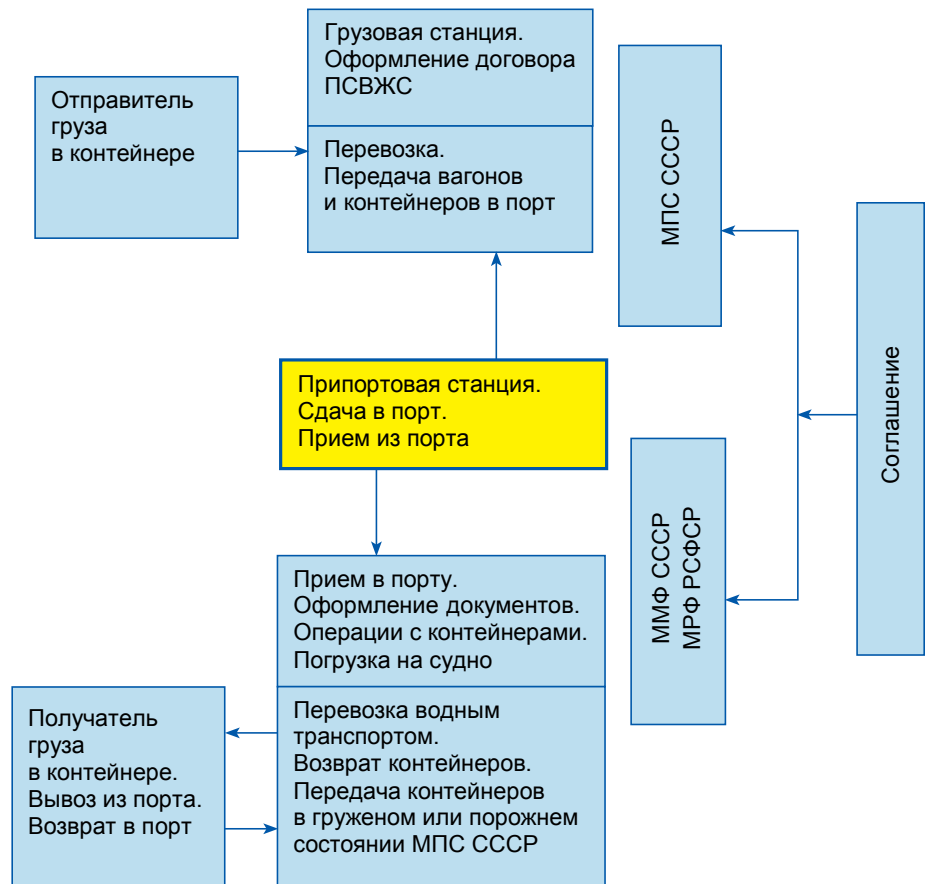


Рисунок 1. Логистическая схема организации прямой смешанной перевозки контейнеров во внутреннем железнодорожно-водном сообщении

и многие товаровладельцы не всегда пользуются услугами компании даже во внутреннем прямом железнодорожно-водном сообщении.

Когда же речь шла о выходе на зарубежные рынки и экспорте транспортных услуг, данная схема оказывалась беспомощной. Если контейнер должен был уходить за рубеж, то эта задача решалась через стороннего экспедитора, под чью ответственность по договору временной аренды передавался контейнер с момента пересечения им государственной границы. Логистическая технология имела место, но она не могла быть занесена в актив вновь созданной компании, поскольку экспорт транспортной услуги осуществляла привлеченная экспедиторская структура. За ПАО «ТрансКонтейнер» оставалась только операторская деятельность по предоставлению контейнера.

Многочисленные факты показали, что создание структуры, пусть и очень хорошей, не является транспортно-логистической технологией и не гарантирует заметного доминирования на рынке транспортных услуг. Объем предоставляемых транспортных услуг не увеличивается, несмотря на наличие товаропроизводящих кластеров и потребностей в таких схемах доставки у многих товародержателей. Им нужны транспортно-логистические компании с высоким уровнем эмерджентности и синергии. Это не всегда достижимо, поскольку к исполнению необходимо привлекать независимых субъектов транспортного рынка и действовать в сфере их компетенции. Так, ПАО «ТрансКонтейнер», будучи агентом ОАО «РЖД» и действуя в компетенции договора перевозки, не может по собственной инициативе

«...именно на примере создания ПАО «ТрансКонтейнер» наглядно проявился принцип консолидации функций, хотя и не все активы были переданы ему на праве хозяйственного ведения.

действовать в сфере компетенции коносамент, и наоборот. Должен быть найден интеграционный вариант транспортной логистики.

Именно в этом пункте таится ключ к решению сформулированных задач и реализующих цели, поставленные страной перед железнодорожным транспортом при переходе на рыночные формы хозяйствования в части диверсификации деятельности таких предпринимательских структур, как ПАО «ТрансКонтейнер».

Напомним, что логистическая деятельность в транспортной сфере держится на двух базовых принципах эмерджентности и синергии [2]. Под эмерджентностью следует понимать одно из свойств системы выполнять заданную функцию, которая может быть реализована только системой в целом, а не ее отдельными звеньями или подсистемами. В свою очередь, под синергией понимается такое свойство системы, в рамках которой реализуется суммарная деятельность функциональных частей, и эффективность результата оказывается существенно выше результата частей, действующих разрозненно. Эмерджентность определяет качественную сторону предпринимательства транспортно-логистической структуры, а синергия – количественную. Практически это означает, что транспортно-логистическая компания должна иметь не только сетевую структуру, но и возможность брать на себя исполнение всего спектра необходимых услуг независимо от места их предоставления.

Для понимания проблемы стоит обратиться к забытому опыту СССР в организации прямых смешанных перевозок грузов в контейнерах, а также опыту организации внешнеторговых перевозок, осуществляемых в рамках Министерства торговли СССР.

До распада СССР смешанные перевозки осуществлялись по единому перевозочному документу во внутреннем сообщении с участием железнодорожного, речного и морского транс-

порта. Плата за эти перевозки взималась железной дорогой на станции отправления за весь маршрут до порта назначения, включая перевалку контейнеров с железной дороги на соответствующий вид водного транспорта. Для этих целей МПС СССР и Министерство речного флота РСФСР заключили временное соглашение. По нему вводился в обращение договор прямой смешанной перевозки, который оформлялся на станции отправления и действовал до порта назначения. После чего к этому соглашению присоединилось и Министерство морского флота СССР в части перевозок грузов в контейнерах в смешанном железнодорожно-морском внутреннем сообщении.

Схема прямой смешанной перевозки, действовавшей в СССР, представлена на рис. 1.

В условиях государственной административно-командной системы в качестве генерального хозяйствующего субъекта выступало само государство. Исполнителями были профильные министерства государственного подчинения. Недостатком было то, что временным соглашением вводились взаиморасчеты за использование контейнеров, принадлежащих участникам соглашения на условиях равночисленного обмена контейнерами между железной дорогой, а также речными и морскими пароходствами. Учет велся по передаточным ведомостям, хранившимся в портах и на припортовых станциях. Водных перевозочных средств хватало только на груженные контейнеры, перевозимые в районы Крайнего Севера. Обратного груза было крайне мало, и возврат порожних контейнеров налажен не был. Аналогичная ситуация наблюдалась на Чукотке, в Магадане и на Камчатке. Однако положительным моментом было то, что клиент расплачивался за такую перевозку на станции отправления, а уже МПС СССР перевозило причитающиеся другим участникам перевозки платежи установленным порядком.

С распадом СССР и акционированием всех пароходств и портов, упразднением министерств водного транспорта временное соглашение потеряло свою силу ввиду физического упразднения договаривающихся субъектов (кроме МПС России, ставшего правопреемником МПС СССР).

Важно понимать, что такие перевозки могли осуществляться только на основе заключенных межведомственных соглашений, которые не несли имущественного содержания, но позволяли осуществлять прямые железнодорожно-водные перевозки во внутреннем сообщении на имущественной основе. Другими словами, эти соглашения носили обязывающий характер и выполняли роль интегратора.

Аналогичным образом осуществлялись перевозки внешнеторговых грузов. В состав Министерства внешней торговли СССР (МВТ СССР) входило два транспортных объединения – ВО «Союзвнештранс» и ВО «Союзтранс» (рис. 2). Организации были хозрасчетными, что по сегодняшним меркам соответствует статусу юрлица. Многие имели в своем составе экспедиторские организации.

Предметом деятельности ВО «Союзвнештранс» была организация перевозок внешнеторговых и других грузов морским, речным, железнодорожным, автомобильным, воздушным и трубопроводным транспортом и их транспортно-экспедиторское обслуживание на территории СССР и за границей.

В состав объединения входили пограничные транспортно-экспедиционные конторы (ПогранТЭКи), находившиеся во всех морских торговых портах и на пограничных железнодорожных станциях СССР, а также базы в Ленинграде, Вентспилсе, Ильичевске, Астаре, Ашхабаде и Термезе, что подпадает под понятие логистического центра.

В состав объединения ВО «Союзвнештранс» входили специализированные фирмы:

- «Севзаптранс» – в портах Балтийского и Северного бассейнов, в бассейнах рек северо-западной части СССР;
- «Черноморазовтранс» – в портах Черноморско-Азовского и Дунайского бассейнов, в бассейнах рек юго-западной части СССР;
- «Востоктранс» – в портах и пограничных пунктах Дальнего Востока, Средней Азии и Закавказья;

- «Интертранс» – при перевозках советских внешнеторговых грузов за границей;
- «Желдортранс» – при перевозках железнодорожным транспортом;
- «Экспресстрас» – при перевозках автомобильным и воздушным транспортом;
- Контейнертранс – при перевозках в контейнерах, а также операции с иностранными фирмами по аренде и сдаче в аренду контейнеров.

Объединение имело представителей в Австрии, Алжире, Афганистане, Венгрии, Вьетнаме, ГДР, Ираке, Иране, Италии, КНДР, Польше, Сирии, Финляндии, Франции, ФРГ, Чехословакии, Швейцарии, Югославии.

На пограничные станции в адрес ПогранТЭКов поступали оптовые поставки импорта (в соответствии с Инкотермс). Таким образом, риски уже переходили на упомянутые государственные структуры МВТ СССР. Это выражалось в том, что после таможенного оформления приема товара оптовые поставки импорта ПогранТЭ-Ками формировались в более мелкие отправки согласно выделенным фондам (Госнаба СССР), которые поступали в компетенцию ВО «Союзвнештранс», загружались в вагоны и отправлялись вглубь страны на соответствующие базы.

Эта транспортная деятельность в целом координировалась МВТ СССР, в составе которого были соответствующие управления.

По форме представленная картина могла бы считаться логистической деятельностью некоммерческой направленности, поскольку все было регламентировано государством. К тому же отсутствовал товарный и транспортный рынок, а соответственно и конкуренция.

Однако в этой системе четко прослеживалось разделение труда: внешнеторговой деятельностью занимались одни структуры, транспортным обслуживанием – другие, распределительной деятельностью – третьи. Коммерческая деятельность начиналась за рубежом. Для построения транспортно-логистических цепочек ВО «Союзвнештранс» заключал соглашения со всеми транспортными министерствами (например, с МПС СССР). В МПС СССР существовало управление внешне-торговых перевозок (оно и сегодня есть), с которым взаимодействовало ВО «Союзвнештранс», ему планировали объемы перевозок и давали команду о выделении и подаче на гру-



Рисунок 2. Схема взаимодействия транспортных структур при организации внешнеторговых перевозок

зовые фронты подвижного состава нужного типа и оформление документов. Важно отметить, что было налажено системное взаимодействие головной организации ВО «Союзвнештранс» с каждым из соисполнителей. Это позволяло составлять любую конфигурацию доставки внешнеторгового груза.

С распадом СССР государственную монополию на внешнюю торговлю отменили. Все это, к счастью, не исчезло, хотя прежнего взаимодей-

ствия не стало. К прежним экспедиторским фирмам (ВО «Совфрахт», ВО «Союзвнештранс» и пр.) добавились новые фирмы, образованные на базе торговых объединений бывшего МВТ СССР. Известные крупные предприятия, ведущие внешнеторговую деятельность, обзавелись собственными экспедиторскими фирмами и даже подвижным составом.

Таким образом, транспортный рынок сегодня – несистемная среда многочисленных разрозненных экспедитор-

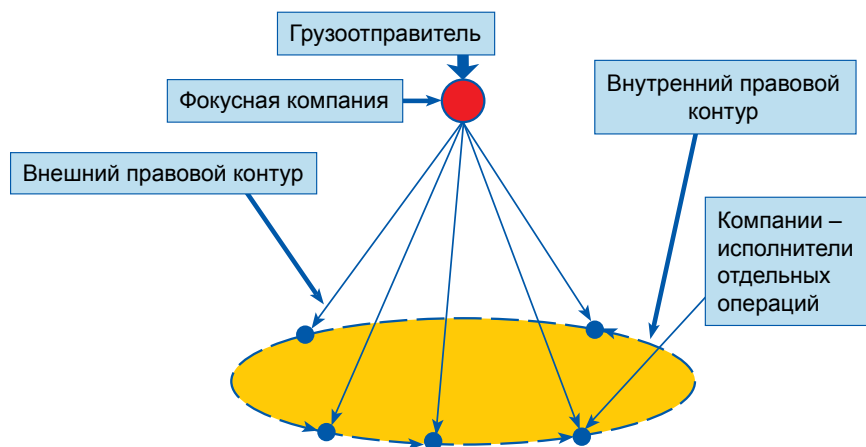


Рисунок 3. Формальная модель правового обеспечения двухконтурной транспортно-логистической системы ПАО «ТрансКонтейнер»

ских и перевозочных компаний. При этом каждая из них может иметь системную структуру.

Приведенные примеры показывают, что проблема формирования грузопотоков и сквозных транспортно-логистических технологий на интеграционной основе в нашей стране имеет давнюю историю. Способы решения реализуются в зависимости от экономической системы, действующей в государстве. В период административно-командной системы инициатором реализации принципов эмерджентности и синергии было государство, а исполнительской средой – его структуры на основе правительственных решений и поручений. Потребителем их эффекта было само государство. При этом уровень эмерджентности и синергии мог считаться очень высоким.

Анализируя принцип действия этого механизма, можно усмотреть некоторую систему. Очевидно, что, например, правовой механизм строился из двух контуров: внешнего и внутреннего. Внешний правовой контур не нес имущественной нагрузки и создавался государством, которое обязывало транспортные организации, такие как МПС СССР, ММФ СССР, МРФ РСФСР, морские и речные порты и др. неукоснительно выполнять свои функции, когда возникала практическая потребность. То есть с появлением реального отправителя на железнодорожной станции, включенного в прямое смешанное сообщение,

с грузом до порта (речного или морского), также включенного в прямое смешанное сообщение. Такие факты создавали внутренний правовой контур, реализующий доставку груза уже на основании договора прямой смешанной перевозки, то есть за соответствующую плату, которая впоследствии распределялась между участниками перевозки. Таким образом, был организован завоз грузов на Крайний Север.

Сегодня цель остается прежней и связана с повышением эффективности организации торговых товаропотоков и снижением доли транспортной составляющей, но уже не в рамках всей страны и по инициативе не государства, а компаний-предпринимателей.

В современных условиях основой подобных мероприятий является гражданско-правовое законодательство. По такому сценарию в рамках ПАО «ТрансКонтейнер» разработаны двухконтурные транспортно-логистические модели интеграционной доставки грузов во внутреннем сообщении, в северные районы страны и за рубеж в международном непрямом смешанном сообщении. Подобная транспортно-логистическая технология может быть реализована только когда вид отправки при переходе с одной операции на другую не меняется. Это прежде всего контейнерные отправки. Перевозка сыпучих или наливных грузов и даже мелких отправок по такой технологии невозможна.

С теоретической точки зрения современная двухконтурная транспортно-логистическая модель доставки груза может быть представлена формальной пространственной конструкцией (рис. 3) в виде конуса, вершину которого занимает фокусная компания, в данном случае являющаяся агентом ОАО «РЖД» и осуществляющая деятельность в сфере компетенции договора перевозки. В основании конуса размещены другие транспортные структуры, действующие вне компетенции договора перевозки железнодорожным транспортом. Это независимые юридические лица, осуществляющие деятельность в сфере компетенции коносамента, перевозки автомобильным транспортом и другими субъектами рынка транспортных услуг, системно не связанные с ПАО «ТрансКонтейнер». Связывающие вершину конуса с основанием в местах, показанных затемненными кружками, символизируют договорные связи фокусной компании с исполнителями отдельных операций возможной конфигурации транспортно-логистической цепи доставки груза. Эти договорные связи образуют внешний транспортно-логистический контур и не несут имущественного начала.

В модели на рис. 3 дугами, связывающими контрагентов, показаны возможные имущественные связи ПАО «ТрансКонтейнер» с каждым из контрагентов на основании организационных договоров.

Сегодня все активнее ведется работа [3, 4] по правовой легализации таких договоров, создающих ту самую внешнюю правовую оболочку, внутри которой фокусная компания способна предлагать клиенту нужную ему конфигурацию доставки (в данном случае контейнера) практически в любое место на основании имущественных договоров, которые и составляют внутренний транспортно-логистический контур.

Как это согласуется с Гражданским Кодексом РФ (далее ГК РФ)? В целом ГК РФ не ориентирован на невозмездные договоры. Вместе с тем ст. 788 «Прямое смешанное сообщение» [5] пытается регулировать порядок организации прямого смешанного сообщения (ПСЖВС) соглашениями между организациями различных видов транспорта в соответствии с законом о прямых смешанных (комбинированных) перевозках, которого нет и не предвидится. Это подход, основанный на едином транспортном документе, введение которого долж-

но быть согласовано между перевозчиками, что также проблематично. Сегодня накладная ПСЖВС не воспринимается речными и морскими перевозчиками.

В основе организационных договоров лежит определение наиболее общих условий взаимодействия, которые обычно предусмотрены в отдельных имущественных договорах. Важно то обстоятельство, что необходимый уровень отношений создается не в результате законодательного регулирования, как в публичном праве, а на основе правовой инициативы и согласованного добровольного волеизъявления самих договорных контрагентов. Закрепление принципа свободы договора, автономии воли лиц расширяет возможности использования организационных договоров в сфере торгового оборота [3]. Все сказанное не противоречит основным положениям ГК РФ.

Организационные договоры, как правило, ориентированы на последующие имущественные отношения сторон. Именно они являются фактором интеграционной логистики в транспортной сфере.

В работе [3] предложено под организационным договором понимать соглашение об упорядочении взаимосвязанной деятельности двух и более лиц, определяющее процедуру возникновения и общие условия исполнения конкретных имущественных обязательств в последующем, и (или) мерах, направленных на повышение эффективности этой деятельности. В соответствии с этим организационные договоры направлены преимущественно на регламентацию будущих имущественных отношений сторон, поэтому они носят долгосрочный или бессрочный характер.

Организационные договоры упорядочивают имущественные отношения субъектов, но на уровне не единичного обязательства, а определенной их совокупности. Это значит, что организационный договор предусматривает общие требования к заключению и исполнению всего множества отдельных обязательств в пределах его действия. Данная их функция определяется как формирование и стабилизация долгосрочных отношений участников договора [3].

Завершая эту тему, следует сказать, что субъектами договоров выступают, как правило, транспортные агенты, работающие в сферах компетенции конкретных перевозчиков. В нашем случае инициатором построения такой



...транспортно-логистическая компания должна иметь не только сетевую структуру, но и возможность брать на себя исполнение всего спектра необходимых услуг независимо от места их предоставления.

системы является ПАО «ТрансКонтейнер», который прекрасно понимает необходимость диверсификации своей деятельности в сфере организации контейнерных перевозок, в том числе за счет экспансии на зарубежные рынки, чему обязывает статус контейнера.

Может показаться, что для контрагентов в организационных договорах не хватает стимулов, но это не так. В частности, если ПАО «ТрансКонтейнер» на основании какого-либо организационного (неимущественного) договора как посредник заключает уже имущественный договор в пользу своего клиента, то автоматически становится по отношению к контрагенту кредитором за счет своего клиента, а контрагент – должником перед ПАО «ТрансКонтейнер», что определяет возмездность участия контрагента в организационном договоре.

10-летний опыт работы ПАО «ТрансКонтейнер» в сфере организации перевозки грузов в контейнерах показал высокую эффективность указанных методов. Запросы клиентов неуклонно смещаются от получения отдельных транспортных услуг в сторону комплексных логистических решений. В результате доля услуг интегрированной логистики в 2015 г. составила 61,5% и по сравнению с предыдущим выросла более чем на 6%.

Услуги соисполнителей по сравнению с 2012 г. выросли в 2 раза и составили 42,5 млрд руб. Нужно также сказать, что и сама компания часто оказывается соисполнителем комплексной транспортно-логистической услуги. Не последнюю роль в этом процессе играет структурный состав. ПАО «ТрансКонтейнер» имеет 122 офиса на территории России, 15 филиалов на территории России, 4 совместных и ассоциированных предприятия, 8 зарубежных представительств, 3 дочерних предприятия, 25 компаний-агентов и региональных партнеров. География присутствия компании достаточно обширна – это практически весь трансазиатский континент.

В настоящее время ПАО «ТрансКонтейнер» развивает новый проект сотрудничества. Речь идет о компании ЗАО «Таском» Ворсино. Это очень перспективный проект ИП Ворсино (Калужская обл.), где уже работают 19 зарубежных резидентов по производству товаров широкой номенклатуры, а по планам их должно быть порядка сорока. На путях необщего пользования ст. Ворсино построена контейнерная площадка и по согласованию открыто агентство ПАО «ТрансКонтейнер». 11 сентября 2016 г. на контейнерный терминал прибыл первый поезд из китайского города Гуанчжоу, а 5 апреля состоялось открытие нового экспортного железнодорожного маршрута в Китай. С 1 января 2017 г. действует новый прейскурант на услуги терминала, контейнерный грузооборот станции Ворсино составляет 1 тыс. контейнеров в сутки.

Это можно считать наглядным примером мероприятий, связанных с экспортом транспортных услуг, поскольку обслуживаются зарубежные резиденты, а также реальность метода организационных договоров при построении транспортно-логистических систем.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Баскаков П.В., Матюшин Л.Н. Интеграция в международную транспортную систему // Экономическая теория, анализ, практика. – 2016. – №1. – С. 25–49.
2. Логистические технологии / под общ. ред. д.т.н., проф. В.М. Николашина. – М.: Сандика Плюс, 2006. – 276 с.
3. Пугинский Б.Н. Коммерческое право России: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2010. – 354 с.
4. Морозов С.Ю. Система транспортных организационных договоров. – М.: Норма, 2011 – 352 с.
5. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. – Москва: Проспект, КноРус, 2015. – 608 с. ■