

Документы Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования
Информация о владельце: "Самарский государственный экономический университет"
ФИО: Кандрашина Елена Александровна
Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
Дата подписания: 17.07.2026 09:38:54
Уникальный программный ключ:
2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
«ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ И ДОКУМЕНТООБОРОТ
ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ»**

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки: Международные экономические отношения и внешнеэкономическая деятельность

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Год набора (приема на обучение): 2026

Срок получения образования: 4 года

Объем: в зачетных единицах: 3 з.е.
в академических часах: 108 ак.ч.

г. Самара, 2026

Разработчики:

Кандидат экономических наук Иванова Н. И.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Специалист по внешнеэкономической деятельности", утвержден приказом Минтруда России от 17.06.2019 № 409н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Кафедра экономической теории	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Коновалова М. Е.	Рассмотрено	20.05.2026, № 13

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы

Задачи изучения дисциплины:

- Развитие навыков деловой коммуникации на русском и английском языках;
- Формирование знаний документооборота экспортно-импортных операций;
- Развитие способности осуществлять документарное сопровождение внешнеторгового контракта.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

УК-4.1 Осуществляет устную и письменную деловую коммуникацию на государственном языке Российской Федерации, учитывая существующие нормы и этику делового общения

Знать:

УК-4.1/Зн1 Нормы и этику делового общения на русском и английском языках

Уметь:

УК-4.1/Ум1 Вести письменное и устное деловое общение

Владеть:

УК-4.1/Нв1 Навыками устной и письменной деловой коммуникации на русском и английском языках

ПК-2 Способен осуществлять документарное сопровождение внешнеторгового контракта

ПК-2.1 Проводит подготовку документации внешнеторговых контрактов

Знать:

ПК-2.1/Зн1 Особенности документарного сопровождения внешнеторгового контракта в зависимости от предмета контракта

Уметь:

ПК-2.1/Ум1 Готовить документацию внешнеторговых контрактов

Владеть:

ПК-2.1/Нв1 Навыками подготовки и работы с пакетом документов, сопровождающим внешнеторговый контракт

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Внеэкономический контракт и документооборот экспортно-импортных операций» относится к обязательной части образовательной программы и изучается в семестре(ах): 4.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

Компетенция	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины
ПК-2 - Способен осуществлять документарное сопровождение внешнеторгового контракта		

ПК-2.1 Проводит подготовку документации внешнеторговых контрактов	Международное право	Консультационный проект, Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: преддипломная практика, Управление рисками, Экономика и организация внешнеэкономической деятельности
УК-4 - Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)		
УК-4.1 Осуществляет устную и письменную деловую коммуникацию на государственном языке Российской Федерации, учитывая существующие нормы и этику делового общения	Русский язык и культура речи, Русский язык как иностранный, Учебная практика: ознакомительная практика	Консультационный проект, Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, Учебная практика: ознакомительная практика

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Индивидуальная контактная работа (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация
Четвертый семестр	108	3	36	18	18	0,15	53,85	Зачет
Всего	108	3	36	18	18	0,15	53,85	18

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

(часы промежуточной аттестации не указываются)

Наименование раздела, темы	Всего	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа
Раздел 1. Работа с текстами различной профессиональной направленности	49,85	10	10	29,85

Тема 1.1. Особенности работы с аутентичными аналитическими текстами на тему конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков: на примере конкретных рынков	9,85	2	2	5,85
Тема 1.2. Работа с внешнеторговыми контрактами на поставку сырьевых, продовольственных и сельскохозяйственных товаров	10	2	2	6
Тема 1.3. Работа с внешнеторговыми контрактами на поставку машин и оборудования	10	2	2	6
Тема 1.4. Работа с внешнеторговыми контрактами на оказание услуг (страховых, транспортных, консультационных и иных)	10	2	2	6
Тема 1.5. Работа с контрактами иной внешнеэкономической направленности	10	2	2	6
Раздел 2. Развитие навыков устной и письменной речи в сфере международного коммерческого оборота	40	8	8	24
Тема 2.1. Особенности коммерческого сотрудничества с европейскими контрагентами	10	2	2	6
Тема 2.2. Особенности коммерческого сотрудничества с азиатскими контрагентами	10	2	2	6
Тема 2.3. Особенности коммерческого сотрудничества с латиноамериканскими контрагентами	10	2	2	6
Тема 2.4. Особенности коммерческого сотрудничества с африканскими контрагентами	10	2	2	6

5.2. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля/Оценочное средство
Текущий контроль	Тестирование
Промежуточная аттестация	Зачет

№	Наименование раздела	Вид контроля/ используемые оценочные материалы
---	----------------------	--

п/п	Наименование раздела	Текущий	Промежут. аттестация
1	Работа с текстами различной профессиональной направленности	Тестирование	Зачет
2	Развитие навыков устной и письменной речи в сфере международного коммерческого оборота	Тестирование	Зачет

6. Оценочные материалы текущего контроля

1. Работа с текстами различной профессиональной направленности Тестирование

№ п/п	Содержание вопроса	Компетенция
	Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Выберите один вариант ответа Коммерческие документы, сопровождающие международные расчеты: 1. счет-фактура 2. чек 3. вексель 4. тратта Ответ: 1	ПК-2, УК-4
2	Выберите один вариант ответа Группа участников внешнеэкономической деятельности, к которой относятся Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация, Всемирный банк: 1. Импортёры 2. Международные организации 3. Экспортёры 4. Посредники Ответ: 2	ПК-2, УК-4
3	Установите соответствие Установите соответствие между статьёй платёжного баланса и его разделом: 1. Экспорт товаров 2. Прямые инвестиции 3. Портфельные инвестиции А. Счет текущих операций Б. Счет операций с капиталом В. Финансовый счет Ответ: 1 — А 2 — В 3 — В	ПК-2, УК-4
4	Установите соответствие Установите соответствие между термином ИНКОТЕРМС и его содержанием: 1. CIF 2. DDP 3. FAS А. Оплата доставки до порта назначения, экспортер также обязан оформить минимальную страховку груза (стоимость, страхование и фрахт) Б. Товар размещается на причале у борта судна в порту отгрузки (франко вдоль борта судна). Только для водного транспорта В. Экспортер организует доставку вплоть до склада покупателя, оплачивает все пошлины, налоги и проходит таможенное оформление (поставка с оплатой пошлин) Ответ: 1 — А 2 — В 3 — Б	ПК-2, УК-4
5	Установите последовательность Укажите верную последовательность взаимодействия сторон по сделке с применением аккредитива как формы международных расчетов. А. Продавец делает акцепт на векселе/договоре, то есть принимает условия сделки и предоставляет документы для подтверждения их выполнения. Б. Авирующий банк проверяет подлинность аккредитива и сообщает об этом бенефициару (продавцу). В. Банк проверяет документы и при их соответствии условиям аккредитива перечисляет деньги продавцу. Г. Покупатель (аппликант) инициирует открытие аккредитива в банке, определяя условия сделки. Д. Покупатель получает товар или услугу, после чего сделка считается завершенной. Е. Стороны подписывают вексель/договор, по которому покупатель обязуется выплатить указанную сумму в определённый срок.	ПК-2, УК-4

	Ответ: 1 — Г 2 — Б 3 — Е 4 — А 5 — В 6 — Д	
6	Вставьте пропущенное слово (словосочетание) Когда происходит натуральный обмен определенного количества одного товара на другой, имеет место ... сделка. Ответ: бартерная	ПК-2, УК-4
7	Вставьте пропущенное слово (словосочетание) Реализация товаров, услуг и технологий, предусматривающая их вывоз за границу, – это Ответ: экспорт	ПК-2, УК-4

2. Развитие навыков устной и письменной речи в сфере международного коммерческого оборота Тестирование

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Выберите один вариант ответа Клиринг – это: 1. форма кредитования при приобретении основных фондов 2. расчеты между контрагентами путем взаимозачета 3. комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа 4. оказание консультационных услуг Ответ: 2		ПК-2, УК-4
2	Выберите один вариант ответа Контрактная цена ... 1. равна таможенной стоимости 2. всегда указывается в валюте продавца 3. определяется базисными условиями поставки 4. включает в себя расходы по страхованию товара Ответ: 3		ПК-2, УК-4
3	Выберите один вариант ответа Основными видами публикуемых цен являются: 1. мировые 2. биржевые 3. национальные 4. среднемировые Ответ: 2		ПК-2, УК-4
4	Установите соответствие Установите соответствие между понятием и его содержанием: 1. Хайринг 2. Лизинг 3. Клиринг А. Долгосрочная аренда Б. Среднесрочная аренда В. Расчеты между контрагентами путем взаимозачета Ответ: 1 — Б 2 — А 3 — В		ПК-2, УК-4
5	Установите последовательность Расположите термины ИНКОТЕРМС в порядке увеличения обязательств импортера: А. FOB Б. DDP В. EXW Г. CIF Ответ: 1 — Б 2 — Г 3 — А 4 — В		ПК-2, УК-4
6	Вставьте пропущенное слово (словосочетание) В зависимости от соотношения государственной принадлежности и территории нахождения участники внешнеэкономической деятельности подразделяются на _____ и _____. Ответ: резидентов и нерезидентов		ПК-2, УК-4

7	Вставьте пропущенное слово (словосочетание) _____ – это реализация товаров по заниженным ценам взаимосвязанным лицам внутри одной крупной фирмы.		ПК-2, УК-4
	Ответ:	Трансфертное ценообразование	
8	Вставьте пропущенное слово (словосочетание) _____ – это валюта, в которой в контракте фиксируется цена.		ПК-2, УК-4
	Ответ:	Валюта цены	

7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Зачет четвертый семестр

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Дайте развернутый ответ Особенности работы с аутентичными аналитическими текстами на тему конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков		ПК-2, УК-4
	Ответ:	Работа с аутентичными аналитическими текстами на тему конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков требует перекрестного анализа: например, при оценке сырьевого (нефтяного) рынка эксперты сопоставляют данные о балансе добычи ОПЕК с макроэкономикой и движением доллара на валютном рынке. Для фондового сектора (акции IT-гигантов) необходима интерпретация отчетов с учетом глобальных процентных ставок ФРС США. Главная задача — отделить объективные отраслевые факторы (физический дефицит) от спекулятивных настроений инвесторов.	
2	Дайте развернутый ответ Работа с внешнеторговыми контрактами на поставку сырьевых, продовольственных и сельскохозяйственных товаров		ПК-2, УК-4
	Ответ:	Работа с внешнеторговыми контрактами на поставку сырьевых, продовольственных и сельскохозяйственных товаров требует жесткой детализации качественных показателей, веса, упаковки и сроков отгрузки в спецификациях. При оформлении необходимо строго учитывать правила Инкотермс для распределения транспортных рисков и расходов, а также предоставлять обязательный пакет ветеринарных и фитосанитарных сертификатов. Из-за специфики продукции (подверженность порче, колебания урожайности) в договорах детально прописываются допуски по количеству, процедуры независимого контроля и штрафы за нарушение температурного режима или сроков.	
3	Дайте развернутый ответ Работа с внешнеторговыми контрактами на поставку машин и оборудования		ПК-2, УК-4
	Ответ:	Внешнеторговый контракт на поставку машин и оборудования — это детальный юридический документ, требующий точной фиксации технических характеристик, условий поставки по правилам Incoterms и порядка международных расчетов. Основной объем инженерных и коммерческих данных (модели, комплектация, узлы) целесообразно выносить в многостраничные спецификации, являющиеся неотъемлемой частью договора. Дополнительно необходимо подробно регламентировать шеф-монтаж, пусконаладку, гарантийные обязательства, а также согласовать приемку оборудования и процедуру устранения брака.	
4	Дайте развернутый ответ Работа с внешнеторговыми контрактами на оказание услуг (страховых, транспортных, консультационных и иных)		ПК-2, УК-4
	Ответ:	При работе с внешнеторговыми контрактами на оказание услуг необходимо детально прописывать предмет договора, четкие критерии оказания услуг и порядок подтверждения их выполнения. В договорах на транспортные, страховые и консультационные услуги важно фиксировать применимое право, чтобы избежать правовых коллизий при возникновении международных споров. Также следует учитывать требования валютного контроля, своевременно предоставляя в уполномоченный банк подтверждающие документы для закрытия сделки.	
5	Дайте развернутый ответ Особенности коммерческого сотрудничества с европейскими контрагентами		ПК-2, УК-4
	Ответ:	Коммерческое сотрудничество с европейскими контрагентами требует обязательного заключения двуязычного письменного договора и строгого соблюдения правил валютного контроля. Партнеры крайне щепетильно относятся к деловой этике, соблюдению сроков поставок и корпоративной отчетности. Для минимизации юридических рисков в контракте детально прописываются применимое право и порядок разрешения споров в международных арбитражах. Проведение платежей сейчас сопряжено с дополнительными проверками, поэтому важно использовать банки, не попавшие в санкционные списки, или надежных финансовых посредников.	
6	Дайте развернутый ответ Особенности коммерческого сотрудничества с ближневосточными контрагентами		ПК-2, УК-4

	Ответ: Сотрудничество с ближневосточными контрагентами базируется на личном доверии, поэтому для успешного старта необходимы прямые очные встречи и рекомендации от общих знакомых. Переговоры часто протекают неспешно, а особое внимание уделяется выстраиванию долгосрочных отношений, а не сиюминутной выгоде. В процессе обсуждения сделок важна гибкость, уважение к исламской культуре и традициям, а также готовность к многоуровневому согласованию решений.	
7	Дайте развернутый ответ Особенности коммерческого сотрудничества с латиноамериканскими контрагентами Ответ: Коммерческое сотрудничество со странами Латинской Америки строится на личном доверии и долгосрочных отношениях, поэтому для заключения сделок часто требуются регулярные очные встречи и неформальное общение. В деловой культуре региона преобладает гибкость и неторопливость, из-за чего принятие решений и согласование условий могут занимать больше времени, чем в европейских странах. Большое значение имеют также языковой барьер (необходимость ведения коммуникации на испанском или португальском языках) и учет местной бюрократической специфики при таможенном оформлении или сертификации.	ПК-2, УК-4
8	Дайте развернутый ответ Особенности коммерческого сотрудничества с африканскими контрагентами Ответ: Сотрудничество с африканскими контрагентами требует адаптации к сложным процедурам трансграничных платежей и высоким рискам торгового финансирования. Документооборот часто осложняется бюрократией, поэтому для минимизации рисков рекомендуется применять аккредитивы или поэтапную оплату. Переговоры строятся на личных контактах и доверии, а преодоление культурных и языковых различий может занимать значительное время.	ПК-2, УК-4
9	Дайте развернутый ответ Особенности коммерческого сотрудничества с контрагентами-резидентами Китая Ответ: При коммерческом сотрудничестве с резидентами КНР необходимо детально прописывать все условия сделки на двух языках, так как китайская сторона часто руководствуется только текстом на китайском. Перед подписанием контракта важно запрашивать бизнес-лицензию и проверять финансовую надежность контрагента через профильные государственные сервисы, а также согласовывать валюту платежа для минимизации рисков при трансграничных расчетах. Кроме того, рекомендуется закреплять международный арбитраж и подробно описывать ответственность за брак и этапы контроля качества.	ПК-2, УК-4
10	Дайте развернутый ответ Особенности коммерческого сотрудничества с контрагентами-резидентами Индии Ответ: При коммерческом сотрудничестве с резидентами Индии важно учитывать строгий валютный контроль и высокую долю расчетов в национальных валютах, что требует помощи банков с корреспондентскими счетами в рупиях. Переговоры часто отличаются неспешным темпом, гибкостью в обсуждении цен и фокусом на построение долгосрочных личных отношений. Кроме того, индийская сторона может запрашивать детальную адаптацию продукции под местные стандарты, а в структуре управления бизнесом обычно преобладает строгая иерархия.	ПК-2, УК-4

7.1. Уровни овладения

Компетенция: УК-4 Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах).

Индикатор достижения компетенции: УК-4.1 Осуществляет устную и письменную деловую коммуникацию на государственном языке Российской Федерации, учитывая существующие нормы и этику делового общения.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80

Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Компетенция: ПК-2 Способен осуществлять документальное сопровождение внешнеторгового контракта.

Индикатор достижения компетенции: ПК-2.1 Проводит подготовку документации внешнеторговых контрактов.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров: учебник для вузов / Н. Ю. Родыгина, В. В. Емельянов, С. В. Молева. - Москва: Юрайт, 2026. - 174 с - 978-5-534-12239-8. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/587597> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
2. Прокушев, Е. Ф. Организация и техника внешнеторговых операций: учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 202 с - 978-5-534-17239-3. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/588940> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Внешнеэкономическая деятельность в Российской Федерации: учебник для вузов / М. Ф. Ткаченко, В. Г. Иорданова, О. Ю. Худякова [и др.] - Москва: Юрайт, 2026. - 312 с - 978-5-534-21907-4. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/582409> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
2. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин. - 12-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 479 с - 978-5-534-17237-9. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/582682> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

3. Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации: учебник для вузов / С. В. Сенотрусова. - Москва: Юрайт, 2026. - 198 с - 978-5-534-14556-4. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/588840> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

Не используются.

Ресурсы «Интернет»

1. <https://www.kommersant.ru/> - Газета «Коммерсантъ»
2. <https://www.rbc.ru/> - ПАО "Группа компаний РБК"
3. <https://www.economy.gov.ru/> - Министерство экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России)

8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

1. Мой офис;

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

1. Справочно-правовая система "Гарант-Максимум";
2. Справочно-правовая система "Консультант Плюс";

8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ

Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения