

г. Москва

25 ОКТЯБ 2021 г.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н.Прянишникова» (сокращенное наименование: ФГБОУ ВО Пермский ГАТУ), именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице исполняющей обязанности ректора Красильниковой Людмилы Егоровны, действующей на основании приказа ЛС-512 от 04.10.2021 и Устава, с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Гребенников» (сокращенное наименование: ООО «ИД «Гребенников»)), именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице генерального директора Халюкова Аркадия Владимировича, действующего на основании Устава, с другой стороны, а вместе именуемые в дальнейшем «Стороны», заключили настоящий Контракт (далее – Контракт) о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

- 1.1. Исполнитель оказывает услугу по подключению и обеспечению доступа Заказчику к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> на условиях, указанных в Пользовательском соглашении (Приложение № 1), являющемся неотъемлемой частью настоящего Контракта.
- 1.2. Исполнитель обязуется активировать доступ к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> согласно перечню (Приложение № 2) к настоящему Контракту, с «01» января 2022 г. по «31» декабря 2022 г., а Заказчик обязуется оплатить услугу в соответствии с условиями настоящего Контракта.
- 1.3. Исполнитель оказывает услугу Заказчику в соответствии с Пользовательским соглашением (Приложение № 1) и Техническим заданием (Приложение № 3), определяющими объём, содержание услуги и другие требования, а также в соответствии с иными условиями Контракта, действующими нормами, стандартами и правилами выполнения данного рода услуг.

2. ЦЕНА И ПОРЯДОК РАСЧЕТА

- 2.1. Стоимость оказываемой по Контракту услуги устанавливается в российских рублях и определяется согласно тарифу: **вся библиотека, тематически неограниченный многопользовательский доступ, период действия – с 01 января 2022 г. по 31 декабря 2022 г. Стоимость: 48 500 (сорок восемь тысяч пятьсот) рублей 00 копеек.** Исполнитель применяет упрощенную систему налогообложения, в связи с чем цена Контракта НДС не облагается.
- 2.2. Стоимость услуг по Контракту согласована Сторонами, зафиксирована в Контракте и не подлежит изменению в течение срока его действия.
- 2.3. После начала оказания услуги Заказчику по подключению и обеспечению доступа к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> Исполнитель выставляет Заказчику акт сдачи-приемки оказанной услуги и счёт на общую сумму оплаты: **48 500 (сорок восемь тысяч пятьсот) рублей 00 копеек.**
- 2.4. Оплата услуги по настоящему Контракту осуществляется Заказчиком в рублях на основании предоставленного Исполнителем оригинала счёта на общую сумму оплаты, не позднее 25.12.2021 г.
- 2.5. Выполнением обязательств по оплате услуги по настоящему Контракту считается поступление денежных средств Заказчика на расчетный счет Исполнителя.
- 2.6. Сумма по Контракту, подлежащая уплате Исполнителю уменьшается на размер налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации, связанных с оплатой контракта, если в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах такие налоги, сборы и иные обязательные платежи подлежат уплате в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации Заказчиком.
- 2.7. Цена Контракта является твердой и определяется на весь срок исполнения контракта, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
- 2.8. Цена Контракта включает в себя все расходы Исполнителя, возникшие у него в процессе исполнения контракта, а также расходы на: перевозку, страхование, уплату налогов, пошлин, иных сборов и других обязательных платежей Исполнителя. Исполнитель подтверждает, что полностью осведомлен о расходах, которые на него возлагаются, а также полностью ознакомился со всеми условиями настоящего контракта.
- 2.9. Днем исполнения Заказчиком своих обязательств по оплате оказанных услуг считается день списания денежных средств с расчетного счета Заказчика.

3. ДЕЙСТВИЕ КОНТРАКТА

3.1. Настоящий Контракт вступает в силу с момента подписания обеими Сторонами и действует до полного исполнения Сторонами своих обязательств.

4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

4.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств, установленных настоящим контрактом, Стороны несут ответственность в соответствии с нормами Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», Постановления Правительства РФ от 30.08.2017 № 1042 «Об утверждении Правил определения размера штрафа, начисляемого в случае ненадлежащего исполнения заказчиком, неисполнения или ненадлежащего исполнения Исполнителем (подрядчиком, исполнителем) обязательств, предусмотренных контрактом (за исключением просрочки исполнения обязательств заказчиком, Исполнителем (подрядчиком, исполнителем), и размера пени, начисляемой за каждый день просрочки исполнения Исполнителем (подрядчиком, исполнителем) обязательства, предусмотренного контрактом, о внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 15 мая 2017 г. N 570 и признании утратившим силу постановления Правительства Российской Федерации от 25 ноября 2013 г. № 1063», действующим законодательством Российской Федерации.

4.2. В случае просрочки исполнения Заказчиком обязательств, предусмотренных контрактом, а также в иных случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения Заказчиком обязательств, предусмотренных контрактом Исполнитель вправе потребовать уплаты неустоек (штрафов, пеней). Пеня начисляется за каждый день просрочки исполнения Заказчиком обязательства, предусмотренного контрактом, начиная со дня, следующего после дня истечения установленного контрактом срока исполнения обязательства. При этом размер пени устанавливается в размере одной трехсотой действующей на дату уплаты пеней ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации от не уплаченной в срок суммы.

4.3. За каждый факт неисполнения или ненадлежащего исполнения Исполнителем обязательств, предусмотренных контрактом, за исключением просрочки исполнения обязательств (в том числе гарантийного обязательства), предусмотренных контрактом, размер штрафа устанавливается в следующем порядке: 10 процентов цены контракта (этапа).

4.4. За каждый факт неисполнения или ненадлежащего исполнения Исполнителем обязательства, предусмотренного контрактом, которое не имеет стоимостного выражения, размер штрафа устанавливается (при наличии в контракте таких обязательств) в размере 1000 рублей.

4.5. За каждый факт неисполнения Заказчиком обязательств, предусмотренных контрактом, за исключением просрочки исполнения обязательств, предусмотренных контрактом, размер штрафа устанавливается в размере 1000 рублей.

4.6. В случае просрочки исполнения Исполнителем обязательств, предусмотренных контрактом, а также в иных случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения Исполнителем обязательств, предусмотренных контрактом, Заказчик требует уплаты неустоек (штрафов, пеней).

4.7. Пеня начисляется за каждый день просрочки исполнения Исполнителем обязательства, предусмотренного контрактом, в размере одной трехсотой действующей на дату уплаты пеней ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации от цены контракта, уменьшенной на сумму, пропорциональную объему обязательств, предусмотренных контрактом и фактически исполненных Исполнителем.

4.8. Общая сумма начисленных штрафов за неисполнение или ненадлежащее исполнение Исполнителем обязательств, предусмотренных контрактом, не может превышать цену контракта.

4.9. Общая сумма начисленных штрафов за ненадлежащее исполнение Заказчиком обязательств, предусмотренных контрактом, не может превышать цену контракта.

4.10. В случае если законодательством Российской Федерации установлен иной порядок начисления штрафа, чем порядок, предусмотренный настоящими Правилами, размер такого штрафа и порядок его начисления устанавливается контрактом в соответствии с законодательством Российской Федерации.

4.11. Ответственность сторон в иных случаях определяется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

4.12. Уплата штрафа, пеней и убытков за нарушение обязательств по контракту производится Исполнителем на основании требования Заказчика. Срок рассмотрения требования и уплаты штрафа, пеней и убытков – 10 (Десять) календарных дней с момента получения требования. Уплата штрафа, пени и убытков производится путем перечисления денежных средств на счет, указанный в требовании. Если штраф, пени и убытки не будут перечислены в указанный срок, Заказчик вправе произвести зачет обязательств по уплате неустойки в счет оплаты за услуги по контракту, в соответствии со ст. 410 Гражданского кодекса РФ, при этом требование, направленное в соответствии с настоящим пунктом, является одновременно заявлением о зачете.

4.13. Штрафные санкции не начисляются, если неисполнение Стороной своих обязательств по настоящему Контракту вызвано нарушением обязательств другой Стороной.

4.14. Стороны по настоящему Контракту освобождаются от ответственности за полное или частичное неисполнение своих обязательств в случае если такое неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, то есть событий, которые нельзя было предвидеть или предотвратить. К таким событиям относятся: стихийные бедствия, военные действия, принятие государственными органами или органами местного самоуправления нормативных или правоприменительных актов и иные действия, находящиеся вне разумного предвидения и контроля Сторон.

4.15. К отношениям Сторон не применяются положения ст. 317.1 ГК РФ.

5. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Заказчик:

ФГБОУ ВО Пермский ГАТУ

Юридический адрес: 614990, г. Пермь,
ул. Петропавловская, д. 23

Тел.: (342) 217-9548

E-mail: ks@pgsha.ru

ИНН 5902290794, УФК по Пермскому краю
(ФГБОУ ВО Пермский ГАТУ Л/С
20566Х27160),

корреспондентский счет банка (ЕКС)

40102810145370000048,

номер казначейского счета

03214643000000015600

в ОТДЕЛЕНИИ ПЕРМЬ БАНКА РОССИИ//

УФК по Пермскому краю г. Пермь,
БИК ТОФК 015773997, КПП 590201001,

ОКОНХ 92110, ОКПО 00493445,

ОКВЭД 85.22,

ОКТМО 57701000, ОГРН 1025900524451

Исполнитель:

ООО «ИД «Гребенников»

Юридический адрес: 127254, г. Москва,
Огородный проезд, д. 5, стр. 6,
этаж мансарда, оф. 511

Телефон/факс: (495) 147-3110

E-mail: mail@grebennikov.ru

ИНН 7743945051

КПП 771501001

ОГРН 5147746289521

ОКВЭД 58.14

ОКПО 29015073

ОКАТО 45280561000

ОКТМО 45353000000

ОКОГУ 4210014

ОКФС 16

ОКОПФ 12300

Р. счет 40702810202030000721

в АО «АЛЬФА-БАНК» г. Москва

БИК 044525593

Кор. счет 30101810200000000593

И.о. ректора



/Л.Е. Красильникова/



Генеральный директор

/Халюков А.В./

Приложение № 1
к Контракту № 46/ИА/2021 от «25» ОКТАБРЯ 2021 г.

Пользовательское соглашение о пользовании электронными ресурсами

Настоящее Пользовательское соглашение (далее «Соглашение») предоставляется Исполнителем (Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Гребенников»; сокращенное наименование – ООО «ИД «Гребенников»), в лице генерального директора Халюкова Аркадия Владимировича, действующего на основании Устава, Заказчику (Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова»; сокращённое наименование – ФГБОУ ВО Пермский ГАТУ), в лице исполняющей обязанности ректора Красильниковой Людмилы Егоровны, действующей на основании приказа ЛС-512 от 04.10.2021 и Устава, во исполнение Конtrakта № 46/ИА/2021 от «25» ОКТАБРЯ 2021 г. (далее «**Контракт**»), где Заказчик и Исполнитель являются Сторонами, заключившими **Контракт**.

С учётом взаимных контрактных обязательств, содержащихся в данном документе, а также иного юридически действительного и ценного встречного удовлетворения, получение и достаточность которого подтверждаются настоящим документом, Стороны соглашаются о следующем:

Определения

«**Момент подписания соглашения**» обозначает дату подписания настоящего Соглашения со стороны Заказчика и Исполнителя.

«**Контракт**» обозначает Контракт № 46/ИА/2021 от «25» ОКТАБРЯ 2021 г. на оказание услуги по подключению и обеспечению удалённого доступа Заказчику к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru>.

«**Ресурсы**» обозначает электронную библиотеку <http://grebennikon.ru>, доступ к которой предоставляется в соответствии с условиями Конtrakта № 46/ИА/2021 от «25» ОКТАБРЯ 2021 г.

«**Зарегистрированные пользователи**» обозначает лиц, которым разрешено пользоваться услугами Библиотеки, и которые (а) имеют отношение к Заказчику в качестве учащихся, преподавателей или других сотрудников или (б) физически присутствуют в настоящий момент в Библиотеке (определение приведено ниже).

«**Библиотека**» обозначает здание (я) библиотеки Исполнителя.

«**Материалы**» обозначает любую часть или части содержания Ресурсов, хранящихся в электронном виде, или распечатанного из него.

1. Выдача лицензии; использование ресурсов

1.1. На условиях данного соглашения Исполнитель предоставляет Заказчику не эксклюзивную, не подлежащую передаче другому лицу лицензию для доступа и использования электронных информационных ресурсов (далее «Ресурсы»), которые перечислены в Конtrakте. Заказчик не приобретает прав собственности на Ресурсы и сопутствующие материалы, все права остаются за Исполнителем.

1.2. Доступ к электронной библиотеке обеспечивается по указанному Заказчиком IP-адресу (IP-адресам) на компьютерах, установленных в помещении Заказчика, без ограничения количества одновременно подключаемых компьютеров.

IP-адрес (IP-адреса) Заказчика:

№	IP-адрес сервера Заказчика	Местонахождение ЭВМ и наименование подразделения Заказчика
1.	91.203.238.2-91.203.238.14	ул. Героев Хасана, 113
2.	91.203.238.2-91.203.238.14	ул. Петропавловская, 23
3.	91.203.238.2-91.203.238.14	ул. Сибирская, 4
4.	91.203.238.2-91.203.238.14	ул. Луначарского, 1

1.3. Любой Пользователь, зарегистрированный в организации **Заказчика**, вправе получить доступ к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> с компьютеров, установленных в помещении **Заказчика**.

1.4. **Заказчик** не должен публиковать, распространять или продавать любые материалы, извлекаемые из Ресурсов, или использовать материалы в такой форме, которая нарушит авторское или другое право собственности **Исполнителя**. **Заказчик** может делать копии материалов, извлекаемых из Ресурсов только в соответствии с правилами, указанными в п. 1.5. данного Соглашения. **Заказчик** гарантирует **Исполнителю**, что не будет использовать Ресурсы или любые материалы, извлечённые из ресурсов, для создания коммерческих продуктов или осуществления услуг, которые будут конкурировать с публикациями и услугами **Исполнителя**.

1.5. **Заказчик** может делать печатные и электронные копии материалов, извлечённых из Ресурсов, с помощью неавтономной печати, автономной печати, или сохранения на диск, обладает правом на размножение и распределение таких копий, их загрузку и электронное хранение для внутреннего и персонального использования.

1.6. **Заказчик** имеет возможность удалённого доступа к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> через авторизацию (логин/пароль) из любой точки, имеющей доступ к сети Интернет, в течение всего срока действия Контракта.

1.7. **Заказчик** отвечает за все расходы, понесенные Зарегистрированными пользователями в связи с обращением к Ресурсам, копированием и печатью материалов, извлекаемых из Ресурсов.

2. Условия прекращения соглашения

2.1. Настоящее Соглашение имеет силу до даты истечения срока по обеспечению доступа, указанной в Контракте, если Контракт не продлевается, до новой даты истечения. **Исполнитель** может приостановить поставку Ресурсов или отозвать Соглашение, если **Заказчик** будет систематически нарушать правила пользования, указанные в настоящем Соглашении, или прибегнуть к любым другим средствам судебной защиты.

2.2. **Заказчик** имеет право использовать все материалы, извлечённые из Ресурсов, которые были сохранены на магнитооптических носителях, жёстких дисках и любых других устройствах хранения электронной информации, в том числе и по окончании срока действия настоящего Соглашения и при отзыве/приостановке Соглашения **Заказчиком**.

3. Дополнительные материалы

3.1. Время от времени в течение срока действия соглашения **Исполнитель** может добавлять, устранять или видоизменять информацию, базы данных, материалы или услуги с уведомления **Заказчика**. **Исполнитель** будет уведомлять о значительных изменениях в материалах, имеющихся в он-лайн-овых системах, с помощью электронного адресного списка. Вся такая информация, базы данных, материалы и услуги будут предметом условий Соглашения в то время, когда они добавляются к Ресурсам.

4. Программное и техническое обеспечение

4.1. Время от времени **Исполнитель** может поставлять программное обеспечение для использования в связи с доступом к Ресурсам. **Исполнитель** должен указать **Заказчику** определенное техническое и программное обеспечение, операционно сопоставимое с ресурсами, но такое указание является рекомендательным и имеет целью определить тип и вид программного обеспечения, необходимого для работы с Ресурсом и удовлетворения правомерных потребностей Зарегистрированных пользователей.

4.2. **Исполнитель** в любой момент может менять вид (дизайн) и структуру интерфейсов, обеспечивающих доступ **Заказчика** к Ресурсам, без уведомления **Заказчика**, если это не влечёт ограничений прав доступа **Заказчика** к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru>.

5. Ограниченная гарантия и отказ от гарантии

5.1. **Исполнитель** гарантирует, что имеет все права, необходимые для заключения Соглашения и предоставления Ресурсов.

5.2. **Заказчик** должен самостоятельно следить за обеспечением доступа к каналам сети Интернет, необходимого для работы с Ресурсами **Заказчика**, и оплачивать этот доступ.

6. Разное

6.1. **Заказчик** не может передавать настоящее соглашение или любое право, предоставленное ему, без предварительного письменного согласия **Исполнителя**.

6.2. Неисполнение одной из Сторон в любое время какого-либо из условий или права настоящего Соглашения не должно истолковываться как отказ от таких условий или права впоследствии настоящего Соглашения.

6.3. Настоящее соглашение должно войти в силу с Момента подписания соглашения, т.е. с календарной даты, указанной в Контракте.

7. Представители Сторон

Представитель Заказчика:

Гриценко Светлана Викторовна, директор Научной библиотеки Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова», телефон: (342) 217-9538, e-mail: kic@pgatu.ru, sv-gricenko@mail.ru.

Представитель **Заказчика** отвечает за взаимодействие с **Исполнителем**.

Представитель Исполнителя:

Халюков Аркадий Владимирович, генеральный директор Общества с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Гребенников», телефон: (495) 147-3110, e-mail: haliykov@grebennikov.ru.

Представитель **Исполнителя** отвечает за взаимодействие с организацией **Заказчика**, проверяет качество оказанной информационной услуги доступа к выбранным изданиям.

Заказчик:

ФГБОУ ВО Пермский ГАТУ

И.о. ректора

/Л.Е. Красильникова/

М.П.

Исполнитель:

ООО «ИД «Гребенников»

Генеральный директор

Халюков А.В./

М.П.



ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ИЗДАНИЙ

№	Название журнала, альманаха или видеоматериала	Ссылка URL на название журнала, альманаха или видеоматериала
	Журналы	
1.	Журнал «Бренд-менеджмент»	http://grebennikon.ru/journal-7.html
2.	Журнал «Интернет-маркетинг»	http://grebennikon.ru/journal-2.html
3.	Журнал «Маркетинг и маркетинговые исследования»	http://grebennikon.ru/journal-3.html
4.	Журнал «Маркетинговые коммуникации»	http://grebennikon.ru/journal-1.html
5.	Журнал «Реклама. Теория и практика»	http://grebennikon.ru/journal-8.html
6.	Журнал «Управление продажами»	http://grebennikon.ru/journal-4.html
7.	Журнал «Маркетинг услуг»	http://grebennikon.ru/journal-18.html
8.	Журнал «Личные продажи»	http://grebennikon.ru/journal-33.html
9.	Журнал «Промышленный и b-2-b маркетинг»	http://grebennikon.ru/journal-32.html
10.	Журнал «Event-маркетинг»	http://grebennikon.ru/journal-9.html
11.	Журнал «Клиентинг и управление клиентским портфелем»	http://grebennikon.ru/journal-10.html
12.	Журнал «Логистика сегодня»	http://grebennikon.ru/journal-17.html
13.	Журнал «Менеджмент сегодня»	http://grebennikon.ru/journal-6.html
14.	Журнал «Управление проектами и программами»	http://grebennikon.ru/journal-20.html
15.	Журнал «Стратегический менеджмент»	http://grebennikon.ru/journal-36.html
16.	Журнал «Менеджмент качества»	http://grebennikon.ru/journal-35.html
17.	Журнал «Менеджмент инноваций»	http://grebennikon.ru/journal-34.html
18.	Журнал «Управление корпоративными финансами»	http://grebennikon.ru/journal-13.html
19.	Журнал «Управленческий учёт и финансы»	http://grebennikon.ru/journal-22.html
20.	Журнал «Управление финансовыми рисками»	http://grebennikon.ru/journal-23.html
21.	Журнал «Мотивация и оплата труда»	http://grebennikon.ru/journal-24.html
22.	Журнал «Управление корпоративной культурой»	http://grebennikon.ru/journal-27.html

23.	Журнал «Управление развитием персонала»	http://grebennikon.ru/journal-25.html
24.	Журнал «Управление человеческим потенциалом»	http://grebennikon.ru/journal-26.html
25.	Журнал «Поиск и оценка персонала»	http://grebennikon.ru/journal-28.html
26.	Журнал «Управление каналами дистрибуции»	http://grebennikon.ru/journal-19.html
27.	Журнал «Маркетинг и финансы»	http://grebennikon.ru/journal-11.html
28.	Журнал «Маркетинг розничной торговли»	http://grebennikon.ru/journal-5.html
Альманахи		
1.	Альманах «Аудит и контроль продаж»	http://grebennikon.ru/article-cvub.html
2.	Альманах «Инструменты маркетинга и продаж в условиях кризиса»	http://grebennikon.ru/article-b5rd.html
3.	Альманах «Планирование продаж»	http://grebennikon.ru/article-toje.html
4.	Альманах «Поиск и оценка персонала отдела продаж»	http://grebennikon.ru/article-5bzs.html
5.	Альманах «Программы лояльности»	http://grebennikon.ru/article-doqt.html
6.	Альманах «Стратегии маркетинга и продаж в условиях кризиса»	http://grebennikon.ru/article-69r0.html
7.	Альманах «Управление розничными продажами»	http://grebennikon.ru/article-bd81.html
8.	Альманах «Управление торговым персоналом»	http://grebennikon.ru/article-wrur.html
9.	Альманах «Адаптация персонала»	http://grebennikon.ru/article-3or5.html
10.	Альманах «Безопасность организации: противодействие шпионажу и мошенничеству»	http://grebennikon.ru/article-56v1.html
11.	Альманах «Дистанционное обучение»	http://grebennikon.ru/article-tfyf.html
12.	Альманах «Кадровая политика в организации»	http://grebennikon.ru/article-berl.html
13.	Альманах «Командообразование в организации»	http://grebennikon.ru/article-hzj3.html
14.	Альманах «Корпоративное обучение»	http://grebennikon.ru/article-h7s8.html
15.	Альманах «Лидерство»	http://grebennikon.ru/article-ee98.html
16.	Альманах «Личная эффективность»	http://grebennikon.ru/article-59zm.html

17.	Альманах «Материальная мотивация»	http://grebennikon.ru/article-njyr.html
18.	Альманах «Мотивация торгового персонала»	http://grebennikon.ru/article-3z6m.html
19.	Альманах «Нематериальная мотивация»	http://grebennikon.ru/article-m76e.html
20.	Альманах «Обучение торгового персонала»	http://grebennikon.ru/article-zssg.html
21.	Альманах «Оплата труда»	http://grebennikon.ru/article-0o46.html
22.	Альманах «Оценка персонала»	http://grebennikon.ru/article-nkgl.html
23.	Альманах «Поиск и отбор персонала»	http://grebennikon.ru/article-gzcm.html
24.	Альманах «Поиск персонала в социальных сетях»	http://grebennikon.ru/article-vrzb.html
25.	Альманах «Развитие персонала в организации»	http://grebennikon.ru/article-ilga.html
26.	Альманах «Регулирование конфликтов в организации»	http://grebennikon.ru/article-z13z.html
27.	Альманах «Сокращение персонала»	http://grebennikon.ru/article-szjw.html
28.	Альманах «Тренинг персонала»	http://grebennikon.ru/article-ursr.html
29.	Альманах «Управление внутренними коммуникациями»	http://grebennikon.ru/article-fa7r.html
30.	Альманах «Управление компанией в условиях кризиса»	http://grebennikon.ru/article-zebd.html
31.	Альманах «Управление конфликтами в организации»	http://grebennikon.ru/article-yc3l.html
32.	Альманах «Управление персоналом в условиях кризиса»	http://grebennikon.ru/article-bhyq.html
33.	Альманах «Управление человеческим капиталом»	http://grebennikon.ru/article-59lj.html
34.	Альманах «Управление человеческим потенциалом»	http://grebennikon.ru/article-z912.html
35.	Альманах «Эффективный коучинг»	http://grebennikon.ru/article-kqts.html
36.	Альманах «Биржевая торговля»	http://grebennikon.ru/article-sc9f.html
37.	Альманах «Бюджетирование»	http://grebennikon.ru/article-18cv.html
38.	Альманах «Инвестирование»	http://grebennikon.ru/article-zqab.html
39.	Альманах «Кредитование»	http://grebennikon.ru/article-dfjm.html
40.	Альманах «Налоги и налогообложение»	http://grebennikon.ru/article-sii2.html

41.	Альманах «Оценка финансовых показателей»	http://grebennikon.ru/article-ezf7.html
42.	Альманах «Страхование»	http://grebennikon.ru/article-63d8.html
43.	Альманах «Управление капиталом компании»	http://grebennikon.ru/article-itq2.html
44.	Альманах «Управление материальными и нематериальными активами»	http://grebennikon.ru/article-6ak7.html
45.	Альманах «Управление портфелем активов»	http://grebennikon.ru/article-0t2h.html
46.	Альманах «Управление рисками»	http://grebennikon.ru/article-r3jt.html
47.	Альманах «Управление стоимостью»	http://grebennikon.ru/article-azmm.html
48.	Альманах «Управление финансами в условиях кризиса»	http://grebennikon.ru/article-5zan.html
49.	Альманах «Финансовый менеджмент в банках»	http://grebennikon.ru/article-nlo8.html
	Видеоматериалы	
1.	Видеоматериал «Big Data для HR. HR-аналитика» (мастер-класс)	https://grebennikon.ru/article-4wki.html
2.	Видеоматериал «Data Science, чёрные ящики – и почему вам сильно повезло»	https://grebennikon.ru/article-upb5.html
3.	Видеоматериал «H2H в продажах. GlobalFitnessRussia в Екатеринбурге»	https://grebennikon.ru/article-thnj.html
4.	Видеоматериал «H2H в продажах. Общение с VIP клиентами»	https://grebennikon.ru/article-pzzp.html
5.	Видеоматериал «HR-аналитика. Корреляционный анализ»	https://grebennikon.ru/article-pj28.html
6.	Видеоматериал «HR в современном бизнесе. Зачем нужны HR-аналитика и статистика? Как работать с Big Data?»	https://grebennikon.ru/article-zegm.html
7.	Видеоматериал «SCRUM и AGILE. Гибкое управление проектами. Не только для IT»	https://grebennikon.ru/article-gubp.html
8.	Видеоматериал «Актуальные вопросы оплаты труда для кадровиков»	https://grebennikon.ru/article-t2r9.html
9.	Видеоматериал «Алгоритм передачи «руля» директору»	https://grebennikon.ru/article-6v7n.html
10.	Видеоматериал «Анализ и совершенствование бизнес-процессов» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-y5yt.html
11.	Видеоматериал «Аудит трудового договора»	https://grebennikon.ru/article-pgry.html

12.	Видеоматериал «Базы данных» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-okr5.html
13.	Видеоматериал «Бизнес в эпоху искусственного интеллекта»	https://grebennikon.ru/article-di4s.html
14.	Видеоматериал «Бизнес и новые технологии: время переучиваться»	https://grebennikon.ru/article-5yqw.html
15.	Видеоматериал «Бренд работодателя – от идеи до реализации»	https://grebennikon.ru/article-6vtw.html
16.	Видеоматериал «Бренд эксперта»	https://grebennikon.ru/article-yjwv.html
17.	Видеоматериал «Бухгалтерский учёт» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-8d6u.html
18.	Видеоматериал «В каких случаях ежегодный отпуск продлевается»	https://grebennikon.ru/article-8qru.html
19.	Видеоматериал «Введение в интернет-маркетинг» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-4lfj.html
20.	Видеоматериал «Вернуть ушедших клиентов»	https://grebennikon.ru/article-2rob.html
21.	Видеоматериал «Взаимоотношение человека и государства» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-2ttp.html
22.	Видеоматериал «Внедрение корпоративной культуры. Ошибки и работа с ценностями. Всё для HR»	https://grebennikon.ru/article-uytl.html
23.	Видеоматериал «"Воронка" мотивации»	https://grebennikon.ru/article-a73n.html
24.	Видеоматериал «Вот так рушатся отделы продаж! Пятнадцать имён за десять минут. Живой звонок»	https://grebennikon.ru/article-0zeh.html
25.	Видеоматериал «Всегда ли прав клиент?»	https://grebennikon.ru/article-zkiz.html
26.	Видеоматериал «Вы стали руководителем бывших коллег»	https://grebennikon.ru/article-0oyj.html
27.	Видеоматериал «Выдача трудовой книжки при увольнении»	https://grebennikon.ru/article-jlyd.html
28.	Видеоматериал «Где можно добыть деньги для нового бизнеса» (мастер-класс)	https://grebennikon.ru/article-cv1c.html
29.	Видеоматериал «Групповые поведения людей и животных»	https://grebennikon.ru/article-pldl.html
30.	Видеоматериал «Два способа найти директора»	https://grebennikon.ru/article-fa3o.html

31.	Видеоматериал «Две модели воспитания сотрудников»	https://grebennikon.ru/article-epdv.html
32.	Видеоматериал «Девять вопросов по графику отпусков»	https://grebennikon.ru/article-m4ue.html
33.	Видеоматериал «Деньги для нового бизнеса. Сколько их нужно?»	https://grebennikon.ru/article-g3lg.html
34.	Видеоматериал «Для кого профстандарты обязательны»	https://grebennikon.ru/article-two2.html
35.	Видеоматериал «Для чего применяется HR-аналитика?»	https://grebennikon.ru/article-6ayb.html
36.	Видеоматериал «"Дожимать" клиента в процессе переговоров о продажах»	https://grebennikon.ru/article-zydo.html
37.	Видеоматериал «Дорогие и дешёвые компетенции директора»	https://grebennikon.ru/article-832e.html
38.	Видеоматериал «Если поступила жалоба ... Чего хочет клиент, когда жалуется»	https://grebennikon.ru/article-elsl.html
39.	Видеоматериал «Если идти в бизнес, то с какой идеей?»	https://grebennikon.ru/article-znke.html
40.	Видеоматериал «Замена отпуска денежной компенсацией»	https://grebennikon.ru/article-recy.html
41.	Видеоматериал «Зачем нужна система касаний. Цели развития отношений с клиентом»	https://grebennikon.ru/article-6amv.html
42.	Видеоматериал «Идея есть. А можно ли из неё сделать бизнес?»	https://grebennikon.ru/article-0cvz.html
43.	Видеоматериал «Изменение условий трудового договора»	https://grebennikon.ru/article-qrz.html
44.	Видеоматериал «Как «продавать» HR-аналитику ЛПР и собственнику бизнеса. Как оправдать бюджет на обучение и обучать компетенциям, действительно необходимым бизнесу»	https://grebennikon.ru/article-75tc.html
45.	Видеоматериал «Как HR определить, какие компетенции следует оценивать? Индикаторы по Спенсеру, оценка 360»	https://grebennikon.ru/article-2lsz.html
46.	Видеоматериал «Как вернуть «заснувших» клиентов. Часть 1. Инвентаризация клиентской базы»	https://grebennikon.ru/article-5cs4.html

47.	Видеоматериал «Как вернуть «заснувших» клиентов. Часть 2. Тестирование, внедрение и совершенствование алгоритма»	https://grebennikon.ru/article-mu6e.html
48.	Видеоматериал «Как воспитывать сотрудников. Ежедневная работа с персоналом»	https://grebennikon.ru/article-0zrz.html
49.	Видеоматериал «Как вы оцениваете вовлечённость? Аналитика vs опросы»	https://grebennikon.ru/article-gs26.html
50.	Видеоматериал «Как диагностировать командный интеллект»	https://grebennikon.ru/article-keze.html
51.	Видеоматериал «Как измерять сервис. Порядок и чистота в точках контакта»	https://grebennikon.ru/article-y47g.html
52.	Видеоматериал «Как измерять сервис: гостеприимство и вежливость»	https://grebennikon.ru/article-nwcq.html
53.	Видеоматериал «Как измерять сервис: обязательность»	https://grebennikon.ru/article-9p8v.html
54.	Видеоматериал «Как измерять сервис: скорость»	https://grebennikon.ru/article-jytt.html
55.	Видеоматериал «Как мотивировать сотрудников. Виды мотивации персонала»	https://grebennikon.ru/article-uezz.html
56.	Видеоматериал «Как мы пришли к необходимости использования аналитики? Кейс»	https://grebennikon.ru/article-aqnw.html
57.	Видеоматериал «Как навести дисциплину в компании за 15 дней»	https://grebennikon.ru/article-52do.html
58.	Видеоматериал «Как наказать работника за опоздание»	https://grebennikon.ru/article-d5i0.html
59.	Видеоматериал «Как наладить психологический климат в новом коллективе»	https://grebennikon.ru/article-s0qu.html
60.	Видеоматериал «Как настроить мозг на достижение успеха»	https://grebennikon.ru/article-vytj.html
61.	Видеоматериал «Как определить компетенции нужного компании директора»	https://grebennikon.ru/article-j38m.html
62.	Видеоматериал «Как организовать первые продажи»	https://grebennikon.ru/article-2ssa.html
63.	Видеоматериал «Как организовать работу в отделе»	https://grebennikon.ru/article-mazl.html

64.	Видеоматериал «Как оценивать эффективность системы касаний клиентов»	https://grebennikon.ru/article-my1o.html
65.	Видеоматериал «Как подобрать персонал: компетенции сотрудника»	https://grebennikon.ru/article-6kb7.html
66.	Видеоматериал «Как подобрать подходящих сотрудников»	https://grebennikon.ru/article-r1sw.html
67.	Видеоматериал «Как правильно проводить адаптацию персонала»	https://grebennikon.ru/article-tln.html
68.	Видеоматериал «Как работать с обратной связью от клиента. Виды обратной связи. Работа с отзывами»	https://grebennikon.ru/article-57tz.html
69.	Видеоматериал «Как рассчитать KPI сотрудника»	https://grebennikon.ru/article-5ncl.html
70.	Видеоматериал «Как сегментировать клиентов компании. ABC-анализ и ABCL-регламент»	https://grebennikon.ru/article-22p0.html
71.	Видеоматериал «Как снизить затраты вашей компании. Оптимизация расходов в бизнесе»	https://grebennikon.ru/article-utvr.html
72.	Видеоматериал «Как создавать корпоративную культуру по ценностям и компетенциям с использованием HR-аналитики и Big Data»	https://grebennikon.ru/article-rzv6.html
73.	Видеоматериал «Как уйти от одинаковости продукта и ценовых войн?»	https://grebennikon.ru/article-bujr.html
74.	Видеоматериал «Как улучшить сервис. Требования к клиенту и его ожидания»	https://grebennikon.ru/article-6ohw.html
75.	Видеоматериал «Как управлять изменениями в компании. Изменение как проект»	https://grebennikon.ru/article-j87i.html
76.	Видеоматериал «Как успешно пройти собеседование»	https://grebennikon.ru/article-29r5.html
77.	Видеоматериал «Как часто проводить планерки?»	https://grebennikon.ru/article-4fwd.html
78.	Видеоматериал «Какие льготы и гарантии у матерей с детьми до четырнадцати лет»	https://grebennikon.ru/article-22kd.html
79.	Видеоматериал «Каким должен быть маркетинг сегодня»	https://grebennikon.ru/article-c1lq.html
80.	Видеоматериал «Каким должен быть продавец. Главные качества продавца»	https://grebennikon.ru/article-4wer.html

81.	Видеоматериал «Каналы привлечения клиентов в системе касаний. Как привлечь клиентов»	https://grebennikon.ru/article-1921.html
82.	Видеоматериал «Кейс по внедрению корпоративной культуры с помощью HR-аналитики»	https://grebennikon.ru/article-hr2z.html
83.	Видеоматериал «Кейс с Буше. Проект по оценке компетенций. Как мы проводим проект по оценке. Корреляции и компетенции»	https://grebennikon.ru/article-uhyg.html
84.	Видеоматериал «Командировка и расходы»	https://grebennikon.ru/article-jpdv.html
85.	Видеоматериал «Комментарии к ISO 31000:2018»	https://grebennikon.ru/article-had6.html
86.	Видеоматериал «Компетенции в компании»	https://grebennikon.ru/article-wq3n.html
87.	Видеоматериал «Корпоративная культура компании и внутренних коммуникаций»	https://grebennikon.ru/article-z29y.html
88.	Видеоматериал «Крах HR в ближайшие пять лет: на чём основываются прогнозы?»	https://grebennikon.ru/article-fm vv.html
89.	Видеоматериал «Крепкие отношения с бизнес-партнёром. О чем договориться в первую очередь?»	https://grebennikon.ru/article-2yp7.html
90.	Видеоматериал «Критерии системы касаний (точек контакта) с клиентом»	https://grebennikon.ru/article-or ko.html
91.	Видеоматериал «Кто отвечает за управленческий учёт»	https://grebennikon.ru/article-epqz.html
92.	Видеоматериал «Курс «Управление персоналом» Натальи Самоукиной»	https://grebennikon.ru/article-vzr5.html
93.	Видеоматериал «Личная карточка работника Т-2: картон или бумага»	https://grebennikon.ru/article-7m8i.html
94.	Видеоматериал «Личное дело работника»	https://grebennikon.ru/article-m3hz.html
95.	Видеоматериал «Личные вопросы на собеседовании»	https://grebennikon.ru/article-nw43.html
96.	Видеоматериал «Ловушки управления: какие они бывают, и как их обойти»	https://grebennikon.ru/article-06wr.html
97.	Видеоматериал «Материальная помощь работнику»	https://grebennikon.ru/article-nfy8.html
98.	Видеоматериал «Метод STAR. Диагностика ценностей»	https://grebennikon.ru/article-2je9.html

99.	Видеоматериал «Методология внедрения профстандартов в организации»	https://grebennikon.ru/article-izbf.html
100.	Видеоматериал «Миллениалы в управлении. Теория поколений»	https://grebennikon.ru/article-z3c5.html
101.	Видеоматериал «Моделирование бизнес-процессов» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-21fa.html
102.	Видеоматериал «Модель компетенций»	https://grebennikon.ru/article-iq5.html
103.	Видеоматериал «Мозги надо «переключать»: почему и как» (тренинг Андрея Себранта)	https://grebennikon.ru/article-l0bo.html
104.	Видеоматериал «Новое в кадровом учёте – 2018»	https://grebennikon.ru/article-n6rl.html
105.	Видеоматериал «Новости судебной практики по проверкам ГИТ»	https://grebennikon.ru/article-y4yo.html
106.	Видеоматериал «Обратная связь в команде»	https://grebennikon.ru/article-vkwe.html
107.	Видеоматериал «Обязанности штатного бухгалтера. Что должен делать бухгалтер в части управленческого учёта»	https://grebennikon.ru/article-3myz.html
108.	Видеоматериал «Онлайн-тренинги: преимущества и ограничения»	https://grebennikon.ru/article-g2bp.html
109.	Видеоматериал «Оплачивать ли учебный отпуск магистрам»	https://grebennikon.ru/article-v7ng.html
110.	Видеоматериал «Опыт потребления: новое поле битвы»	https://grebennikon.ru/article-f5zj.html
111.	Видеоматериал «Основная процедура сокращения численности или штата работников»	https://grebennikon.ru/article-3zw7.html
112.	Видеоматериал «Особенности микроработодателей»	https://grebennikon.ru/article-74h5.html
113.	Видеоматериал «Ответственность руководителя»	https://grebennikon.ru/article-pnit.html
114.	Видеоматериал «Отзыв работника из отпуска»	https://grebennikon.ru/article-404z.html
115.	Видеоматериал «Отпуск по частям»	https://grebennikon.ru/article-mvyn.html
116.	Видеоматериал «Оценка 360 и корреляция. Первые исследования компетенций сотрудников. Как компетенции завязаны на финансовый показатель?»	https://grebennikon.ru/article-s8v7.html

117.	Видеоматериал «Переговоры без нужды. Переговоры по Кемпу»	https://grebennikon.ru/article-ziaj.html
118.	Видеоматериал «Перестать волноваться перед выступлением»	https://grebennikon.ru/article-cv2y.html
119.	Видеоматериал «Плановая ценность клиента. Сколько стоит Ваш клиент. Еще раз про LTV»	https://grebennikon.ru/article-74o0.html
120.	Видеоматериал «Плюсы и минусы партнёрства в бизнесе»	https://grebennikon.ru/article-eqoq.html
121.	Видеоматериал «Подбор персонала: воронка рекрутинга»	https://grebennikon.ru/article-3z5j.html
122.	Видеоматериал «Показатели, которые увеличат продажи»	https://grebennikon.ru/article-bdd4.html
123.	Видеоматериал «Построение бренда работодателя. Опыт Сбербанка»	https://grebennikon.ru/article-h6c3.html
124.	Видеоматериал «Правила увольнения сотрудников»	https://grebennikon.ru/article-eu3p.html
125.	Видеоматериал «Правильный формат планёрки»	https://grebennikon.ru/article-05t6.html
126.	Видеоматериал «Практическое применение конвенций MOT»	https://grebennikon.ru/article-84jm.html
127.	Видеоматериал «Преимущества группового собеседования»	https://grebennikon.ru/article-kjsz.html
128.	Видеоматериал «Приказы нельзя хранить в одном деле»	https://grebennikon.ru/article-g5rj.html
129.	Видеоматериал «Проверки и штрафы ГИТ»	https://grebennikon.ru/article-82qw.html
130.	Видеоматериал «Прогнозирование и проверка гипотез»	https://grebennikon.ru/article-zqfo.html
131.	Видеоматериал «Продавать сегодня, или почему нельзя продавать по-старому»	https://grebennikon.ru/article-t0rb.html
132.	Видеоматериал «Проект по оценке компетенций. Подготовительный этап»	https://grebennikon.ru/article-z5gz.html
133.	Видеоматериал «Психология продаж или как побороть страх звонка»	https://grebennikon.ru/article-wvpe.html
134.	Видеоматериал «Пять вопросов по больничному»	https://grebennikon.ru/article-hzaz.html
135.	Видеоматериал «Пять документов для адаптации директора»	https://grebennikon.ru/article-v39g.html

136.	Видеоматериал «Пять пороков команды. Global Fitness Forum»	https://grebennikon.ru/article-qi3v.html
137.	Видеоматериал «Пять пороков команды. Патрик Ленсиони. Командный интеллект»	https://grebennikon.ru/article-3569.html
138.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 1 – измените свое отношение к жалобе клиента»	https://grebennikon.ru/article-r88e.html
139.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 2 – журнал учета рекламаций»	https://grebennikon.ru/article-vd6a.html
140.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 3 – выделите источники рекламаций»	https://grebennikon.ru/article-oza8.html
141.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 4 – унификация»	https://grebennikon.ru/article-y653.html
142.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 5 – скрипт ответа на рекламацию»	https://grebennikon.ru/article-mfffy.html
143.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 6 – как превратить жалобу в продажу»	https://grebennikon.ru/article-p93d.html
144.	Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 7 – Дзидока – остановитесь, чтобы стать лучше»	https://grebennikon.ru/article-dzzq.html
145.	Видеоматериал «Работник-пенсионер»	https://grebennikon.ru/article-ciqi.html
146.	Видеоматериал «Реклама и бренд – как справиться стартапу?»	https://grebennikon.ru/article-b2sq.html
147.	Видеоматериал «С чего начать наведение порядка в продажах»	https://grebennikon.ru/article-rric.html
148.	Видеоматериал «С чего начать поиск сотрудника»	https://grebennikon.ru/article-3uv0.html
149.	Видеоматериал «Сбалансированная система показателей для бизнеса» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-zj7w.html
150.	Видеоматериал «Сгорает ли неиспользованный отпуск?»	https://grebennikon.ru/article-o97o.html
151.	Видеоматериал «Секреты эффективных планёрок»	https://grebennikon.ru/article-6h7t.html
152.	Видеоматериал «Семейные правила руководителя»	https://grebennikon.ru/article-u7pz.html
153.	Видеоматериал «Семейные трудности руководителя»	https://grebennikon.ru/article-wu48.html
154.	Видеоматериал «Семь вопросов по зарплате»	

155.	Видеоматериал «Сколько приказов нужно оформлять при взыскании в виде увольнения»	https://grebennikon.ru/article-elyd.html
156.	Видеоматериал «Состав команды. Грехи подбора сотрудников. Корпоративная культура»	https://grebennikon.ru/article-efin.html
157.	Видеоматериал «Состав личного дела»	https://grebennikon.ru/article-5qn7.html
158.	Видеоматериал «Социально-трудовые отношения»	https://grebennikon.ru/article-hdoo.html
159.	Видеоматериал «Спиральная динамика наглядно: жёлтый уровень»	https://grebennikon.ru/article-siky.html
160.	Видеоматериал «Спиральная динамика. Мотивация»	https://grebennikon.ru/article-mlv.html
161.	Видеоматериал «Стартап. А вы к этому готовы?»	https://grebennikon.ru/article-cogo.html
162.	Видеоматериал «Тайм-менеджмент руководителя. Как наладить эффективное общение с сотрудниками»	https://grebennikon.ru/article-z6gq.html
163.	Видеоматериал «Тайм-менеджмент руководителя: почта»	https://grebennikon.ru/article-06vr.html
164.	Видеоматериал «Технологии оценки кандидата в детский центр»	https://grebennikon.ru/article-litj.html
165.	Видеоматериал «Топ-4 трудностей найма персонала»	https://grebennikon.ru/article-esd8.html
166.	Видеоматериал «Топ-8 задач управленческого учёта. Современный управленческий учёт»	https://grebennikon.ru/article-4ifs.html
167.	Видеоматериал «Три значения перевода работника»	https://grebennikon.ru/article-w1zf.html
168.	Видеоматериал «Три причины ухода сотрудника в первый месяц»	https://grebennikon.ru/article-2vpz.html
169.	Видеоматериал «Три совета по вовлечению команд»	https://grebennikon.ru/article-vaym.html
170.	Видеоматериал «Три типа зарплатных схем»	https://grebennikon.ru/article-p4ak.html
171.	Видеоматериал «Три условия для успешной трансформации. Как начать изменения в компании»	https://grebennikon.ru/article-a4v7.html
172.	Видеоматериал «У всех людей мотиваторы разные»	https://grebennikon.ru/article-ojfd.html

173.	Видеоматериал «Увольнение. Психологические способы»	https://grebennikon.ru/article-e2yv.html
174.	Видеоматериал «Управление личными финансами» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-4pwl.html
175.	Видеоматериал «Управление персоналом. Четыре вида сотрудников»	https://grebennikon.ru/article-rrik.html
176.	Видеоматериал «Управление разновозрастными сотрудниками»	https://grebennikon.ru/article-to3p.html
177.	Видеоматериал «Управление рисками для предпринимателей» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-yq0b.html
178.	Видеоматериал «Управленческий учёт без бухгалтера»	https://grebennikon.ru/article-kuhl.html
179.	Видеоматериал «Успешные и неуспешные кризис-решения»	https://grebennikon.ru/article-kqet.html
180.	Видеоматериал «Факторы, влияющие на эффективность сотрудников. Вероятность случайного получения данных, системная оценка. Инструмент "6 сигм"»	https://grebennikon.ru/article-idyz.html
181.	Видеоматериал «Фондовый рынок» (видеокурс Николая Берзона)	https://grebennikon.ru/article-c3m7.html
182.	Видеоматериал «Фондовый рынок» (видеокурс Сергея Меньшикова)	https://grebennikon.ru/article-pe2p.html
183.	Видеоматериал «Форма согласия на обработку персональных данных»	https://grebennikon.ru/article-ztrg.html
184.	Видеоматериал «Ценности и цифры. Прозрачность процесса оценки. Сбор данных и прогнозирование. Кейс»	https://grebennikon.ru/article-a788.html
185.	Видеоматериал «Что входит в страховой стаж для пенсии»	https://grebennikon.ru/article-lhj7.html
186.	Видеоматериал «Что нужно сделать перед наймом директора»	https://grebennikon.ru/article-d7kf.html
187.	Видеоматериал «Что отдать на бухгалтерский аутсорсинг»	https://grebennikon.ru/article-l6k3.html
188.	Видеоматериал «Что такое HR-аналитика»	https://grebennikon.ru/article-egso.html
189.	Видеоматериал «Что такое рекламация? Как относиться к жалобе клиента»	https://grebennikon.ru/article-o4i6.html
190.	Видеоматериал «Этика бизнеса. Что принесут с собой "сетевые племена"»	https://grebennikon.ru/article-m4zf.html

191.	Видеоматериал «Это не требует согласия работника»	https://grebennikon.ru/article-dhcl.html
192.	Видеоматериал «Языки любви и уважения в семье руководителя»	https://grebennikon.ru/article-zyws.html
193.	Видеоматериал «Яндекс: интервью с Андреем Себрантом»	https://grebennikon.ru/article-fla3.html
194.	Видеоматериал «Банковские услуги и отношения людей с банками» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-mzry.html
195.	Видеоматериал «Финансовые пирамиды и финансовое мошенничество» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-ct33.html
196.	Видеоматериал «Основы менеджмента для ИТ-руководителей» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-tjzo.html
197.	Видеоматериал «Управление проектами в соответствии со стандартом PMI PMBOK» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-53mq.html
198.	Видеоматериал «Страхование» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-v78y.html
199.	Видеоматериал «Управление проектами по Технологии быстрого результата» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-g4l3.html
200.	Видеоматериал «Налоги и налогообложение» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-tmlr.html
201.	Видеоматериал «Деньги и формирование семейного бюджета» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-gdzi.html
202.	Видеоматериал «Математика процентов» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-hspn.html
203.	Видеоматериал «Издержки, доходы и прибыль» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-vdfz.html
204.	Видеоматериал «Методы оптимизации в экономике» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-zlth.html
205.	Видеоматериал «Концепция равновесия в экономике» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-na56.html
206.	Видеоматериал «Маркетинг и теория потребительского поведения» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-lyy8.html
207.	Видеоматериал «Ценовая стратегия фирмы» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-08kn.html
208.	Видеоматериал «Теория и практика ценовой дискриминации. Реклама» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-idz5.html

209.	Видеоматериал «Экономика фирм» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-euct.html
210.	Видеоматериал «Межвременной выбор и финансы» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-2k9l.html
211.	Видеоматериал «Управление проектами» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-qrew.html
212.	Видеоматериал «Страхование и диверсификация риска» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-ep02.html
213.	Видеоматериал «Введение в теорию игр» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-i279.html
214.	Видеоматериал «Приложения теории игр» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-a7fl.html
215.	Видеоматериал «Стратегическое поведение фирм на олигопольном рынке» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-8ae5.html
216.	Видеоматериал «Экономика информации, аукционы и сетевые эффекты» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-wbs3.html
217.	Видеоматериал «Экономика как профессия» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-orzc.html
218.	Видеоматериал «Роль государства в рыночной экономике» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-m6yy.html
219.	Видеоматериал «Регулирование внешних эффектов» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-o9rm.html
220.	Видеоматериал «Общественные блага» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-9f8h.html
221.	Видеоматериал «Регулирование монополий» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-fv7i.html
222.	Видеоматериал «Асимметрия информации» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-85ey.html
223.	Видеоматериал «Стимулирующие контракты» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-ihje.html
224.	Видеоматериал «Общественный выбор. Эффективность диктатур и механизмов голосования» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-lzf5.html
225.	Видеоматериал «Эффективность инвестиций. Оценка стоимости неосязаемых благ» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-wtrv.html
226.	Видеоматериал «Государство и эффективные институты. Бюджетный федерализм» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-3v1r.html

227.	Видеоматериал «Основные направления развития образования в современном мире» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-dv62.html
228.	Видеоматериал «Компетентностный подход к реализации образовательных программ» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-0z5e.html
229.	Видеоматериал «Проектирование интерактивного учебного задания» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-mmiiy.html
230.	Видеоматериал «Сетевые учебно-методические комплексы в высшем образовании» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-fcqq.html
231.	Видеоматериал «Организационно-деятельная основа методов в профессиональном образовании. Интерактивные методы обучения» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-iqyf.html
232.	Видеоматериал «Результативность образовательного процесса в высшей профессиональной школе» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-auzz.html

Заказчик:

ФГБОУ ВО Пермский ГАТУ

И.о. ректора

Исполнитель:

ООО «ИД «Гребенников»

Генеральный директор



/Красильникова Л.Е./



/Халиков А.В./

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

на оказание услуги по подключению и предоставлению доступа
к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru>

Заказчик: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова»

Юридический адрес Заказчика: 614990, г. Пермь, ул. Петропавловская, д. 23.

Контактное лицо, должность, телефон, e-mail: Гриценко Светлана Викторовна, директор Научной библиотеки Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова», телефон: (342) 217-9538, e-mail: kic@pgatu.ru, sv-gricenko@mail.ru.

1. Описание услуги:

1.1. Исполнитель оказывает услугу по подключению и организации комплексного безлимитного многопользовательского тематически неограниченного доступа к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru>.

Адрес ресурса: <http://grebennikon.ru>.

Доступ должен быть организован к следующим электронным журналам, альманахам и видеоматериалам:

ЖУРНАЛЫ

1. Event-маркетинг
2. Бренд-менеджмент
3. Интернет-маркетинг
4. Клиентинг и управление клиентским портфелем
5. Личные продажи
6. Логистика сегодня
7. Маркетинг и маркетинговые исследования
8. Маркетинг услуг
9. Маркетинг и финансы
10. Маркетинг розничной торговли
11. Маркетинговые коммуникации
12. Менеджмент инноваций
13. Менеджмент качества
14. Менеджмент сегодня
15. Мотивация и оплата труда
16. Поиск и оценка персонала
17. Промышленный и b-2-b маркетинг
18. Реклама. Теория и практика
19. Стратегический менеджмент
20. Управление каналами дистрибуции
21. Управление корпоративной культурой
22. Управление корпоративными финансами
23. Управление продажами
24. Управление проектами и программами

25. Управление развитием персонала
26. Управление финансовыми рисками
27. Управление человеческим потенциалом
28. Управленческий учет и финансы.

АЛЬМАНАХИ

1. Альманах «Аудит и контроль продаж»
2. Альманах «Инструменты маркетинга и продаж в условиях кризиса»
3. Альманах «Планирование продаж»
4. Альманах «Поиск и оценка персонала отдела продаж»
5. Альманах «Программы лояльности»
6. Альманах «Стратегии маркетинга и продаж в условиях кризиса»
7. Альманах «Управление розничными продажами»
8. Альманах «Управление торговым персоналом»
9. Альманах «Адаптация персонала»
10. Альманах «Безопасность организации: противодействие шпионажу и мошенничеству»
11. Альманах «Дистанционное обучение»
12. Альманах «Кадровая политика в организации»
13. Альманах «Командообразование в организации»
14. Альманах «Корпоративное обучение»
15. Альманах «Лидерство»
16. Альманах «Личная эффективность»
17. Альманах «Материальная мотивация»
18. Альманах «Мотивация торгового персонала»
19. Альманах «Нематериальная мотивация»
20. Альманах «Обучение торгового персонала»
21. Альманах «Оплата труда»
22. Альманах «Оценка персонала»
23. Альманах «Поиск и отбор персонала»
24. Альманах «Поиск персонала в социальных сетях»
25. Альманах «Развитие персонала в организации»
26. Альманах «Регулирование конфликтов в организации»
27. Альманах «Сокращение персонала»
28. Альманах «Тренинг персонала»
29. Альманах «Управление внутренними коммуникациями»
30. Альманах «Управление компанией в условиях кризиса»
31. Альманах «Управление конфликтами в организации»
32. Альманах «Управление персоналом в условиях кризиса»
33. Альманах «Управление человеческим капиталом»
34. Альманах «Управление человеческим потенциалом»
35. Альманах «Эффективный коучинг»
36. Альманах «Биржевая торговля»
37. Альманах «Бюджетирование»
38. Альманах «Инвестирование»
39. Альманах «Кредитование»
40. Альманах «Налоги и налогообложение»
41. Альманахи «Оценка финансовых показателей»
42. Альманах «Страхование»
43. Альманах «Управление капиталом компании»
44. Альманах «Управление материальными и нематериальными активами»
45. Альманах «Управление портфелем активов»
46. Альманах «Управление рисками»
47. Альманах «Управление стоимостью»
48. Альманах «Управление финансами в условиях кризиса»
49. Альманах «Финансовый менеджмент в банках».

ВИДЕОМАТЕРИАЛЫ

1. Видеоматериал «Big Data для HR. HR-аналитика» (мастер-класс)
2. Видеоматериал «Data Science, чёрные ящики – и почему вам сильно повезло»
3. Видеоматериал «H2H в продажах. GlobalFitnessRussia в Екатеринбурге»
4. Видеоматериал «H2H в продажах. Общение с VIP клиентами»
5. Видеоматериал «HR-аналитика. Корреляционный анализ»
6. Видеоматериал «HR в современном бизнесе. Зачем нужны HR-аналитика и статистика? Как работать с Big Data?»
7. Видеоматериал «SCRUM и AGILE. Гибкое управление проектами. Не только для IT»
8. Видеоматериал «Актуальные вопросы оплаты труда для кадровиков»
9. Видеоматериал «Алгоритм передачи «руля» директору»
10. Видеоматериал «Анализ и совершенствование бизнес-процессов» (видеокурс)
11. Видеоматериал «Аудит трудового договора»
12. Видеоматериал «Базы данных» (видеокурс)
13. Видеоматериал «Бизнес в эпоху искусственного интеллекта»
14. Видеоматериал «Бизнес и новые технологии: время переучиваться»
15. Видеоматериал «Бренд работодателя – от идеи до реализации»
16. Видеоматериал «Бренд эксперта»
17. Видеоматериал «Бухгалтерский учёт» (видеокурс)
18. Видеоматериал «В каких случаях ежегодный отпуск продлевается»
19. Видеоматериал «Введение в интернет-маркетинг» (видеокурс)
20. Видеоматериал «Вернуть ушедших клиентов»
21. Видеоматериал «Взаимоотношение человека и государства» (видеокурс)
22. Видеоматериал «Внедрение корпоративной культуры. Ошибки и работа с ценностями. Всё для HR»
23. Видеоматериал «"Воронка" мотивации»
24. Видеоматериал «Вот так рушатся отделы продаж! Пятнадцать имён за десять минут. Живой звоною»
25. Видеоматериал «Всегда ли прав клиент?»
26. Видеоматериал «Вы стали руководителем бывших коллег»
27. Видеоматериал «Выдача трудовой книжки при увольнении»
28. Видеоматериал «Где можно добыть деньги для нового бизнеса» (мастер-класс)
29. Видеоматериал «Групповые поведения людей и животных»
30. Видеоматериал «Два способа найти директора»
31. Видеоматериал «Две модели воспитания сотрудников»
32. Видеоматериал «Девять вопросов по графику отпусков»
33. Видеоматериал «Деньги для нового бизнеса. Сколько их нужно?»
34. Видеоматериал «Для кого профстандарты обязательны»
35. Видеоматериал «Для чего применяется HR-аналитика?»
36. Видеоматериал «Дожимать клиента в процессе переговоров о продажах»
37. Видеоматериал «Дорогие и дешёвые компетенции директора»
38. Видеоматериал «Если поступила жалоба ... Чего хочет клиент, когда жалуется»
39. Видеоматериал «Если идти в бизнес, то с какой идеей?»
40. Видеоматериал «Замена отпуска денежной компенсацией»
41. Видеоматериал «Зачем нужна система касаний. Цели развития отношений с клиентом»
42. Видеоматериал «Идея есть. А можно ли из неё сделать бизнес?»
43. Видеоматериал «Изменение условий трудового договора»
44. Видеоматериал «Как «продавать» HR-аналитику ЛПР и собственнику бизнеса. Как оправдать бюджет на обучение и обучать компетенциям, действительно необходимым бизнесу»
45. Видеоматериал «Как HR определить, какие компетенции следует оценивать? Индикаторы по Спенсеру, оценка 360»
46. Видеоматериал «Как вернуть «заснувших» клиентов. Часть 1. Инвентаризация клиентской базы»

47. Видеоматериал «Как вернуть «заснувших» клиентов. Часть 2. Тестирование, внедрение и совершенствование алгоритма»
48. Видеоматериал «Как воспитывать сотрудников. Ежедневная работа с персоналом»
49. Видеоматериал «Как вы оцениваете вовлечённость? Аналитика vs опросы»
50. Видеоматериал «Как диагностировать командный интеллект»
51. Видеоматериал «Как измерять сервис. Порядок и чистота в точках контакта»
52. Видеоматериал «Как измерять сервис: гостеприимство и вежливость»
53. Видеоматериал «Как измерять сервис: обязательность»
54. Видеоматериал «Как измерять сервис: скорость»
55. Видеоматериал «Как мотивировать сотрудников. Виды мотивации персонала»
56. Видеоматериал «Как мы пришли к необходимости использования аналитики? Кейс»
57. Видеоматериал «Как навести дисциплину в компании за 15 дней»
58. Видеоматериал «Как наказать работника за опоздание»
59. Видеоматериал «Как наладить психологический климат в новом коллективе»
60. Видеоматериал «Как настроить мозг на достижение успеха»
61. Видеоматериал «Как определить компетенции нужного компании директора»
62. Видеоматериал «Как организовать первые продажи»
63. Видеоматериал «Как организовать работу в отделе»
64. Видеоматериал «Как оценивать эффективность системы касаний клиентов»
65. Видеоматериал «Как подобрать персонал: компетенции сотрудника»
66. Видеоматериал «Как подобрать подходящих сотрудников»
67. Видеоматериал «Как правильно проводить адаптацию персонала»
68. Видеоматериал «Как работать с обратной связью от клиента. Виды обратной связи. Работа с отзывами»
69. Видеоматериал «Как рассчитать KPI сотрудника»
70. Видеоматериал «Как сегментировать клиентов компании. ABC-анализ и ABC-регламент»
71. Видеоматериал «Как снизить затраты вашей компании. Оптимизация расходов в бизнесе»
72. Видеоматериал «Как создавать корпоративную культуру по ценностям и компетенциям с использованием HR-аналитики и Big Data»
73. Видеоматериал «Как уйти от одинаковости продукта и ценовых войн?»
74. Видеоматериал «Как улучшить сервис. Требования к клиенту и его ожидания»
75. Видеоматериал «Как управлять изменениями в компании. Изменение как проект»
76. Видеоматериал «Как успешно пройти собеседование»
77. Видеоматериал «Как часто проводить планерки?»
78. Видеоматериал «Какие льготы и гарантии у матерей с детьми до четырнадцати лет»
79. Видеоматериал «Каким должен быть маркетинг сегодня»
80. Видеоматериал «Каким должен быть продавец. Главные качества продавца»
81. Видеоматериал «Каналы привлечения клиентов в системе касаний. Как привлечь клиентов»
82. Видеоматериал «Кейс по внедрению корпоративной культуры с помощью HR-аналитики»
83. Видеоматериал «Кейс с Буше. Проект по оценке компетенций. Как мы проводим проект по оценке. Корреляции и компетенции»
84. Видеоматериал «Командировка и расходы»
85. Видеоматериал «Комментарии к ISO 31000:2018»
86. Видеоматериал «Компетенции в компании»
87. Видеоматериал «Корпоративная культура компании и внутренних коммуникаций»
88. Видеоматериал «Крах HR в ближайшие пять лет: на чём основываются прогнозы?»
89. Видеоматериал «Крепкие отношения с бизнес-партнёром. О чем договориться в первую очередь?»
90. Видеоматериал «Критерии системы касаний (точек контакта) с клиентом»
91. Видеоматериал «Кто отвечает за управленческий учёт»
92. Видеоматериал «Курс «Управление персоналом» Натальи Самоукиной»
93. Видеоматериал «Личная карточка работника Т-2: картон или бумага»
94. Видеоматериал «Личное дело работника»
95. Видеоматериал «Личные вопросы на собеседовании»
96. Видеоматериал «Ловушки управления: какие они бывают, и как их обойти»

97. Видеоматериал «Материальная помощь работнику»
98. Видеоматериал «Метод STAR. Диагностика ценностей»
99. Видеоматериал «Методология внедрения профстандартов в организации»
100. Видеоматериал «Миллениалы в управлении. Теория поколений»
101. Видеоматериал «Моделирование бизнес-процессов» (видеокурс)
102. Видеоматериал «Модель компетенций»
103. Видеоматериал «Мозги надо «переключать»: почему и как» (тренинг Андрея Себранта)
104. Видеоматериал «Новое в кадровом учёте – 2018»
105. Видеоматериал «Новости судебной практики по проверкам ГИТ»
106. Видеоматериал «Обратная связь в команде»
107. Видеоматериал «Обязанности штатного бухгалтера. Что должен делать бухгалтер в части управленческого учёта»
108. Видеоматериал «Онлайн-тренинги: преимущества и ограничения»
109. Видеоматериал «Оплачивать ли учебный отпуск магистрам»
110. Видеоматериал «Опыт потребления: новое поле битвы»
111. Видеоматериал «Основная процедура сокращения численности или штата работников»
112. Видеоматериал «Особенности микроработодателей»
113. Видеоматериал «Ответственность руководителя»
114. Видеоматериал «Отзыв работника из отпуска»
115. Видеоматериал «Отпуск по частям»
116. Видеоматериал «Оценка 360 и корреляция. Первые исследования компетенций сотрудников. Как компетенции завязаны на финансовый показатель?»
117. Видеоматериал «Переговоры без нужды. Переговоры по Кемпу»
118. Видеоматериал «Перестать волноваться перед выступлением»
119. Видеоматериал «Плановая ценность клиента. Сколько стоит Ваш клиент. Еще раз про LTV»
120. Видеоматериал «Плюсы и минусы партнёрства в бизнесе»
121. Видеоматериал «Подбор персонала: воронка рекрутинга»
122. Видеоматериал «Показатели, которые увеличат продажи»
123. Видеоматериал «Построение бренда работодателя. Опыт Сбербанка»
124. Видеоматериал «Правила увольнения сотрудников»
125. Видеоматериал «Правильный формат планёрки»
126. Видеоматериал «Практическое применение конвенций МОТ»
127. Видеоматериал «Преимущества группового собеседования»
128. Видеоматериал «Приказы нельзя хранить в одном деле»
129. Видеоматериал «Проверки и штрафы ГИТ»
130. Видеоматериал «Прогнозирование и проверка гипотез»
131. Видеоматериал «Продавать сегодня, или почему нельзя продавать по-старому»
132. Видеоматериал «Проект по оценке компетенций. Подготовительный этап»
133. Видеоматериал «Психология продаж или как побороть страх звонка»
134. Видеоматериал «Пять вопросов по больничному»
135. Видеоматериал «Пять документов для адаптации директора»
136. Видеоматериал «Пять пороков команды. Global Fitness Forum»
137. Видеоматериал «Пять пороков команды. Патрик Ленсиони. Командный интеллект»
138. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 1 – измените свое отношение к жалобе клиента»
139. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 2 – журнал учета рекламаций»
140. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 3 – выделите источники рекламаций»
141. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 4 – унификация»
142. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 5 – скрипт ответа на рекламацию»
143. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 6 – как превратить жалобу в продажу»
144. Видеоматериал «Работа с рекламациями. Шаг 7 – Дзидока – остановитесь, чтобы стать лучше»
145. Видеоматериал «Работник-пенсионер»
146. Видеоматериал «Реклама и бренд – как справиться стартапу?»
147. Видеоматериал «С чего начать наведение порядка в продажах»

148. Видеоматериал «С чего начать поиск сотрудника»
149. Видеоматериал «Сбалансированная система показателей для бизнеса» (видеокурс)
150. Видеоматериал «Сгорает ли неиспользованный отпуск?»
151. Видеоматериал «Секреты эффективных планёрок»
152. Видеоматериал «Семейные правила руководителя»
153. Видеоматериал «Семейные трудности руководителя»
154. Видеоматериал «Семь вопросов по зарплате»
155. Видеоматериал «Сколько приказов нужно оформлять при взыскании в виде увольнения»
156. Видеоматериал «Состав команды. Грехи подбора сотрудников. Корпоративная культура»
157. Видеоматериал «Состав личного дела»
158. Видеоматериал «Социально-трудовые отношения»
159. Видеоматериал «Спиральная динамика наглядно: жёлтый уровень»
160. Видеоматериал «Спиральная динамика. Мотивация»
161. Видеоматериал «Стартап. А вы к этому готовы?»
162. Видеоматериал «Тайм-менеджмент руководителя. Как наладить эффективное общение с сотрудниками»
163. Видеоматериал «Тайм-менеджмент руководителя: почта»
164. Видеоматериал «Технологии оценки кандидата в детский центр»
165. Видеоматериал «Топ-4 трудностей найма персонала»
166. Видеоматериал «Топ-8 задач управленческого учёта. Современный управленческий учёт»
167. Видеоматериал «Три значения перевода работника»
168. Видеоматериал «Три причины ухода сотрудника в первый месяц»
169. Видеоматериал «Три совета по вовлечению команд»
170. Видеоматериал «Три типа зарплатных схем»
171. Видеоматериал «Три условия для успешной трансформации. Как начать изменения в компании»
172. Видеоматериал «У всех людей мотиваторы разные»
173. Видеоматериал «Увольнение. Психологические способы»
174. Видеоматериал «Управление личными финансами» (видеокурс)
175. Видеоматериал «Управление персоналом. Четыре вида сотрудников»
176. Видеоматериал «Управление разновозрастными сотрудниками»
177. Видеоматериал «Управление рисками для предпринимателей» (видеокурс)
178. Видеоматериал «Управленческий учёт без бухгалтера»
179. Видеоматериал «Успешные и неуспешные кризис-решения»
180. Видеоматериал «Факторы, влияющие на эффективность сотрудников. Вероятность случайного получения данных, системная оценка. Инструмент "6 сигм"»
181. Видеоматериал «Фондовый рынок» (видеокурс Николая Берзона)
182. Видеоматериал «Фондовый рынок» (видеокурс Сергея Миншикова)
183. Видеоматериал «Форма согласия на обработку персональных данных»
184. Видеоматериал «Ценности и цифры. Прозрачность процесса оценки. Сбор данных и прогнозирование. Кейс»
185. Видеоматериал «Что входит в страховой стаж для пенсии»
186. Видеоматериал «Что нужно сделать перед наймом директора»
187. Видеоматериал «Что отдать на бухгалтерский аутсорсинг»
188. Видеоматериал «Что такое HR-аналитика»
189. Видеоматериал «Что такое рекламация? Как относиться к жалобе клиента»
190. Видеоматериал «Этика бизнеса. Что принесут с собой "сетевые племена"»
191. Видеоматериал «Это не требует согласия работника»
192. Видеоматериал «Языки любви и уважения в семье руководителя»
193. Видеоматериал «Яндекс: интервью с Андреем Себрантом».
194. Видеоматериал «Банковские услуги и отношения людей с банками» (видеокурс)
195. Видеоматериал «Финансовые пирамиды и финансовое мошенничество» (видеокурс)
196. Видеоматериал «Основы менеджмента для ИТ-руководителей» (видеокурс)
197. Видеоматериал «Управление проектами в соответствии со стандартом PMI PMBOK» (видеокурс)
198. Видеоматериал «Страхование» (видеокурс)

199. Видеоматериал «Управление проектами по Технологии быстрого результата» (видеокурс)
200. Видеоматериал «Налоги и налогообложение» (видеокурс)
201. Видеоматериал «Деньги и формирование семейного бюджета» (видеокурс)
202. Видеоматериал «Математика процентов» (видеокурс)
203. Видеоматериал «Издержки, доходы и прибыль» (видеокурс)
204. Видеоматериал «Методы оптимизации в экономике» (видеокурс)
205. Видеоматериал «Концепция равновесия в экономике» (видеокурс)
206. Видеоматериал «Маркетинг и теория потребительского поведения» (видеокурс)
207. Видеоматериал «Ценовая стратегия фирмы» (видеокурс)
208. Видеоматериал «Теория и практика ценовой дискриминации. Реклама» (видеокурс)
209. Видеоматериал «Экономика фирмы» (видеокурс)
210. Видеоматериал «Межвременной выбор и финансы» (видеокурс)
211. Видеоматериал «Управление проектами» (видеокурс)
212. Видеоматериал «Страхование и диверсификация риска» (видеокурс)
213. Видеоматериал «Введение в теорию игр» (видеокурс)
214. Видеоматериал «Приложения теории игр» (видеокурс)
215. Видеоматериал «Стратегическое поведение фирм на олигопольном рынке» (видеокурс)
216. Видеоматериал «Экономика информации, аукционы и сетевые эффекты» (видеокурс)
217. Видеоматериал «Экономика как профессия» (видеокурс)
218. Видеоматериал «Роль государства в рыночной экономике» (видеокурс)
219. Видеоматериал «Регулирование внешних эффектов» (видеокурс)
220. Видеоматериал «Общественные блага» (видеокурс)
221. Видеоматериал «Регулирование монополий» (видеокурс)
222. Видеоматериал «Асимметрия информации» (видеокурс)
223. Видеоматериал «Стимулирующие контракты» (видеокурс)
224. Видеоматериал «Общественный выбор. Эффективность диктатур и механизмов голосования» (видеокурс)
225. Видеоматериал «Эффективность инвестиций. Оценка стоимости неосязаемых благ» (видеокурс)
226. Видеоматериал «Государство и эффективные институты. Бюджетный федерализм» (видеокурс)
227. Видеоматериал «Основные направления развития образования в современном мире» (видеокурс)
228. Видеоматериал «Компетентностный подход к реализации образовательных программ» (видеокурс)
229. Видеоматериал «Проектирование интерактивного учебного задания» (видеокурс)
230. Видеоматериал «Сетевые учебно-методические комплексы в высшем образовании» (видеокурс)
231. Видеоматериал «Организационно-деятельная основа методов в профессиональном образовании. Интерактивные методы обучения» (видеокурс)
232. Видеоматериал «Результативность образовательного процесса в высшей профессиональной школе» (видеокурс).

2. Условия предоставления услуги:

2.1. Подключение производится путём предоставления доступа к Ресурсу через сеть Интернет в режиме онлайн по IP-адресам Заказчика в сочетании с возможностью удалённого доступа через персональную авторизацию из любой точки, имеющей доступ к сети Интернет. Доступ организуется в многопользовательском режиме, без ограничения числа одновременных подключений к ресурсу.

3. Требования к техническим характеристикам:

3.1. Содержание: Электронная библиотека <http://grebennikon.ru> содержит полные тексты из 28 журналов и 49 альманахов, а также 232 обучающих видеоматериала (видеокурсы, лекции, тренинги, мастер-классы), представленные в п. 1 Технического задания и Приложении № 1 к настоящему Контракту. В электронную библиотеку <http://grebennikon.ru> входит более 45 тысяч статей и 232 обучающих видеоматериала.

В электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> освещается широкий спектр вопросов по экономике (в том числе – по маркетингу, менеджменту, управлению персоналом, управлению финансами и т. д.).

Ресурс:

- Содержит максимальное число актуальных записей и пополняется ежемесячно;
 - Содержит полные тексты статей из журналов и альманахов, а также обучающие видеоматериалы, представленные в Приложении № 1;
 - Содержит аннотации/рефераты всех статей, начиная с 2005 г.;
 - Содержит контролируемый тезаурусом указатель по всем цитатам, начиная с 2005 г.
- Имеет интуитивно-понятный интерфейс на русском языке.

3.2. Форма предоставления документов: Полные тексты, представлены в форматах PDF (полное соответствие печатной версии издания, с сохранением изображений), HTML (сохраняют текст источника, изображения прилагаются отдельным файлом).

Глубина архива: Полные тексты статей с 2005 года, в ряде случаев с 2001-2002 годов.

3.3. Поисковые возможности:

Возможность простого и расширенного поиска по различным параметрам:

- полный текст,
- автор,
- заглавие, название журнала, альманаха или видеоматериала,
- аннотации,
- предметная рубрика.

Возможность сохранения на диске результатов поиска. Результаты поиска можно сортировать по различным параметрам, уточнять, создавать личную папку. Существует возможность сохранять данные на жёсткий диск.

Возможность MARC записи: есть

Возможность получения статистических данных: есть

Поддержка сервиса Athens: есть

Доступ через URL: есть

Поддержка протокола z39.50: есть

Возможность перехода по ссылке из пристатейной библиографии.

Возможность получать уведомления о поступлении в базы данных новых библиографических и полнотекстовых материалов по заранее сформированным запросам.

Возможность получать сообщения по RSS-каналам.

4. Требования, предъявляемые к подключению и организации доступа

4.1. Подключение производится путем предоставления Исполнителем Заказчику права доступа к электронной библиотеке <http://grebennikon.ru> 7 дней в неделю 24 часа в сутки через сеть Интернет в режиме онлайн, по IP-адресам прокси-серверов, используемых в Федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова».

4.2. Доступ к информации также предполагает возможность её частичного копирования, сохранения на локальном носителе и распечатки пользователями. Доступ организуется в многопользовательском режиме, без ограничения числа одновременных подключений к ресурсу.

5. Требования к качеству и безопасности услуги:

5.1. Обязательным условием предоставления услуги является наличие лицензионных соглашений у Исполнителя, которые позволяют Заказчику копирование и сохранение информации на локальном носителе.

5.2. Программное обеспечение, предоставляемое Исполнителем, должно быть защищено от несанкционированного входа незарегистрированных пользователей и не должно вступать в противоречие с программным обеспечением Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова» (в частности, с антивирусными программами, действующими в образовательном учреждении).

6. Требования к сроку и объему предоставления гарантии качества услуги:

6.1. Право доступа должно быть обеспечено Заказчику на всё время действия Контракта.

Заказчик:

ФГБОУ ВО Пермский ГАТУ

И.о. ректора

Исполнитель:

ООО «ИД «Гребенников»

Генеральный директор


М.П. Красильникова Л.Е.


М.П. Халиков А.В.