

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Нагиев Рамазан Нагиевич
Должность: Директор
Дата подписания: 28.04.2023 23:44:34
Уникальный программный ключ:
8d9b2d75432c6a5b71e2b9f30286f

ДОГОВОР № 615/22

«06» декабря 2022 г.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет» (СПбГЭУ), именуемый в дальнейшем «Заказчик», в лице первого проректора Петрова Александра Николаевича, действующего на основании доверенности № 73-19 от 14.06.2019 г., с одной стороны, и общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Гребенников» (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», в соответствии с пп.17 п. 1 Раздела 2 Главы IV Положения о закупках СПбГЭУ от 15.04.2022 г., заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Исполнитель принимает на себя обязательство оказать в обусловленный настоящим Договором срок Услуги по подключению и предоставлению доступа к электронным изданиям электронной библиотеки <http://grebennikon.ru> (далее – Услуги) в соответствии со Спецификацией (Приложение № 1 к Договору), а Заказчик обязуется принять оказанные Услуги и оплатить в соответствии с условиями Договора.

2. СРОКИ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

2.1. Сроки оказания Услуг по Договору:

- услуги по подключению и предоставлению доступа должны быть предоставлены не позднее 01.01.2023 г.
- срок действия права пользования – в течение 12 месяцев с 01.01.2023 г. по 31.12.2023 г.

3. ЦЕНА УСЛУГ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

3.1. Цена Договора составляет 285 000 (Двести восемьдесят пять тысяч) рублей 00 копеек, НДС не облагается на основании п. 346.12 и 346.13 главы 26.2 Налогового кодекса РФ. Сумма оплаты, подлежащая уплате Заказчиком Исполнителю, уменьшается на размер налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации, связанных с оплатой Договора, 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.

В цену Договора включены все расходы, связанные с выполнением Исполнителем всех обязательств по Договору, в том числе налоги, сборы и иные обязательные платежи.

Цена настоящего Договора является твердой и определена на весь срок исполнения Договора.

3.2. Заказчик производит оплату стоимости услуг на основании подписанных Сторонами Акта о подключении и предоставлении доступа, Акта приемки оказанных услуг и счета, выставленного Исполнителем, не позднее 7 (семи) рабочих дней со дня подписания Акта приемки оказанных услуг.

3.3. Все расчеты по настоящему Договору осуществляются в российских рублях, безналичными платежами путем перечисления денежных средств на указанный Исполнителем счет.

3.4. Финансирование осуществляется за счет внебюджетных средств договора добровольного пожертвования ПАО Газпром.

3.5. В случае досрочного расторжения Договора (до истечения срока действия прав пользования, установленного п. 2.1. Договора) Исполнитель обязан вернуть оплаченную по Договору сумму Заказчику в размере пропорциональном стоимости периода в который Услуги не оказывались (при этом расчет стоимости за неполный месяц осуществляется в днях) в течение 7 (семи) рабочих дней со дня расторжения (или одностороннего отказа от) Договора.

4. ПОРЯДОК ОКАЗАНИЯ И ПРИЕМКИ УСЛУГ

4.1. По оказании Услуг Исполнитель направляет Заказчику Акт о подключении и предоставлении доступа, Акт приемки оказанных услуг. Заказчик проверяет наличие доступа и рассматривает представленные Акты и подписывает их, либо направляет в адрес Исполнителя мотивированный отказ не позднее 10 (десяти) рабочих дней со дня получения Актов. Если Заказчик не подписал Акты и не направил отказ в установленный срок, открытие доступа считается выполненным.

4.2. Услуги считаются принятыми с момента подписания Заказчиком Акта приемки оказанных услуг.

5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

5.1. Исполнитель обязуется:

5.1.1. Своевременно и надлежащим образом оказать Услуги, предусмотренные Договором, с использованием своих материалов и средств.

5.1.2. Предоставлять Заказчику информацию, касающуюся оказания Услуг по Договору.

5.1.3. Предупреждать Заказчика о конкретных событиях или обстоятельствах в будущем, которые могут негативно повлиять на качество оказания Услуг.

5.1.4. Исполнитель должен оказать Услуги качественно и в установленный срок, за свой счет устранить допущенные по своей вине при оказании Услуг несоответствия и (или) недостатки.

5.1.5. Не допускать действий, которые могут причинить или повлечь за собой причинение вреда деловой репутации или материального ущерба Заказчика.

5.1.6. Для осуществления контроля за ходом и качеством оказания Услуг Исполнитель представляет Заказчику (или по его требованию третьим лицам) необходимую документацию, относящуюся к оказываемым Услугам и создает условия для проверки хода и качества оказываемых Услуг.

5.2. Исполнитель вправе:

5.2.1. Самостоятельно, если иное не указано в Договоре и спецификации (Приложение № 1 к Договору), определять способы оказания Услуг по Договору.

5.3. Заказчик обязан:

5.3.1. Принять у Исполнителя оказанные в соответствии с условиями Договора Услуги и оплатить их в соответствии с условиями Договора.

5.3.2. Использовать полученные в рамках оказания Услуг информацию и материалы только для своих внутренних целей.

5.4. Заказчик вправе:

5.4.1. Предоставлять Исполнителю все материалы, необходимые для оказания Услуг и требовать отчеты о ходе оказания Услуг.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. В случае просрочки исполнения Исполнителем обязательств, предусмотренных Договором, а также в иных случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения Исполнителем обязательств, предусмотренных Договором, Заказчик направляет Исполнителю требование об уплате неустоек (штрафов, пеней).

6.2. Пени начисляются за каждый день просрочки Исполнителем обязательства, предусмотренного Договором, в размере одной трехсотой действующей на дату уплаты пени ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации от цены Договора, уменьшенной на сумму, пропорциональную объему обязательств, предусмотренных Договором и фактически исполненных Исполнителем.

6.3. За ненадлежащее исполнение Исполнителем обязательств, предусмотренных Договором, в том числе повлекших односторонний отказ Заказчика от исполнения обязательств по Договору, за исключением просрочки исполнения Исполнителем обязательств (в том числе гарантийного обязательства), предусмотренных Договором, размер штрафа устанавливается в виде фиксированной суммы в размере 10 % от цены Договора. Штраф начисляется за каждый факт неисполнения или ненадлежащего исполнения Исполнителем своих обязательств, предусмотренных Договором.

6.4. В случае начисления Исполнителю неустоек, Заказчик вправе удержать сумму неустоек из платежа по Договору.

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

6.6. В случае если Заказчику причинены убытки в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением Договора Исполнитель возмещает убытки в полном объеме.

6.7. При расторжении Договора в связи с односторонним отказом Стороны Договора от исполнения Договора другая Сторона Договора вправе потребовать возмещения только фактически понесенного ущерба, непосредственно обусловленного обстоятельствами, являющимися основанием для принятия решения об одностороннем отказе от исполнения Договора.

6.8. Сторона освобождается от уплаты неустойки (штрафа, пени), если докажет, что неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств предусмотренного Договором, произошло вследствие наступления обязательств непреодолимой силы или по вине другой Стороны.

7. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН, СВЯЗАННЫЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

7.1. Исполнитель обязан представить Заказчику документы, подтверждающие наличие правовых оснований для использования при оказании Услуг ранее созданных результатов интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат третьим лицам.

7.2. В случае несанкционированного использования ранее созданных результатов интеллектуальной деятельности ответственность перед правообладателями полностью возлагается на Исполнителя.

8. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

8.1. Если в ходе оказания Услуг обнаруживается невозможность исполнения Сторонами обязательств по Договору вследствие наступления обязательств непреодолимой силы (стихийные бедствия, массовые беспорядки и военные действия, а также запретительные меры государства, включая введение санкционных мер и др.), которые Стороны не могли предвидеть и неблагоприятные последствия которых не могут предотвратить в предусмотренные Договором сроки, Сторона обязана в трехдневный срок письменно известить другую Сторону о наступлении таких обстоятельств, принять все возможные меры по уменьшению их неблагоприятных последствий на выполнение обязательств по Договору и вступить в переговоры о продлении или прекращении действия Договора, либо об изменении условий Договора. В результате переговоров составляется двухсторонний акт, подписанный Сторонами.

9. ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ СПОРОВ

9.1. Все споры, возникающие в связи с договором, а также и из него вытекающие, стороны пытаются решить путем соглашения, если соглашение не достигнуто, спор подлежит рассмотрению Арбитражным судом Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

9.2. Претензия, направленная в порядке досудебного урегулирования спора, подлежит рассмотрению в течение 10 дней со дня поступления в почтовое отделение адресата. Неполучение (несвоевременное) получение Стороной досудебной претензии не является основанием для продления указанного срока.

10. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

10.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента подписания и действует до исполнения Сторонами своих обязательств.

10.2. Заказчик вправе отказаться от исполнения обязательств по Договору по основаниям и в порядке, предусмотренным ГК РФ для договоров возмездного оказания услуг.

10.3. Заказчик вправе принять решение об одностороннем отказе от исполнения Договора по основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом Российской Федерации для одностороннего отказа Заказчика от исполнения договора оказания услуг.

10.4. Решение Заказчика об одностороннем отказе от исполнения Договора в течение одного рабочего дня, следующего за датой принятия указанного решения, направляется Исполнителю по почте заказным письмом с уведомлением о вручении по адресу Исполнителя, указанному в Договоре, а также может быть направлено телеграммой, либо посредством факсимильной связи, либо по адресу электронной почты, либо с использованием иных средств связи и доставки, обеспечивающих фиксирование такого уведомления и получение Заказчиком подтверждения о его вручении Исполнителю. Выполнение Заказчиком указанного порядка уведомления Исполнителя считается надлежащим уведомлением Исполнителя об одностороннем отказе от исполнения Договора. Датой такого надлежащего уведомления и датой расторжения Договора признается дата получения Заказчиком подтверждения о вручении Исполнителю указанного уведомления либо дата получения Заказчиком информации об отсутствии Исполнителя по его адресу, указанному в Договоре.

11. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

11.1. Все изменения и дополнения к настоящему Договору действительны при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны обеими Сторонами.

11.2. Настоящий Договор составлен в 2 (двух) экземплярах, по одному для каждой из Сторон. Приложения, указанные в настоящем Договоре, являются его неотъемлемой частью.

11.3. В случае изменения банковских или иных реквизитов, Стороны обязаны уведомить друг друга в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня внесения соответствующих изменений. Все изменения и дополнения к Договору будут считаться действительными только в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями сторон.

11.4. Корреспонденция по Договору передается уполномоченным представителям Сторон с проставлением отметки о получении либо направляется по почте заказным письмом с уведомлением по указанному в Договоре (дополнительном соглашении) адресу.

Корреспонденция считается полученной в любом случае по истечении 5 (пяти) рабочих дней со дня поступления в почтовое отделение по адресу получателя, в том числе, если получателю направлено извещение о наличии заказной корреспонденции, но получатель за ней не явился. Корреспонденция также считается полученной, если по адресу, указанному в Договоре (дополнительном соглашении) организация получателя не значится.

11.5. Контактным лицом по Договору со стороны Заказчика является Алексеева Алла Михайловна, рабочий телефон: (812) 310-2126, внутр. 2539, e-mail: alekseeva.am@unecon.ru.

11.6. Контактным лицом со стороны Исполнителя является Халюков Аркадий Владимирович, генеральный директор общества с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Гребенников», телефон: (495) 147-3110, e-mail: haliykov@grebennikov.ru.

12. АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН


Заказчик: федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет» (СПбГЭУ)
Адрес: 191023 г. Санкт-Петербург, наб. кан. Грибоедова, д. 30-32, литер А
ИНН/ КПП 7840483155/784001001,
Казначейский счет 03214643000000017200
Банковский счет (корреспондентский счет) 40102810945370000005
л/с 20726Ш98961 СЕВЕРО-ЗАПАДНОЕ ГУ
БАНКА РОССИИ//УФК по Г.САНКТ-ПЕТЕРБУРГУ, г. Санкт-Петербург
БИК 014030106
ОКПО 44353610
ОКОПФ 75103
ОКТМО 40909000
ОКВЭД2 85.22
ОГРН 1129847034570

От лица Заказчика:
Первый проректор СПбГЭУ

Исполнитель:
общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Гребенников» (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

От лица Исполнителя:
Генеральный директор
ООО «ИД «Гребенников»




/А.Н. Петров




/А.В. Халюков
М.П.

**Спецификация
на оказание услуг по подключению и предоставлению доступа**

N	Наименование услуг	Кол-во	Сроки оказания услуг	Стоимость услуг (руб.)
1.	Подключение и предоставление доступа к электронным изданиям электронной библиотеки http://grebennikon.ru	1	Услуги по подключению и предоставлению доступа должны быть предоставлены не позднее – 01.01.2023 г. Срок действия права пользования – в течение 12 месяцев с 01.01.2023 по 31.12.2023 гг.	285 000,00
ИТОГО:				285 000,00

Характеристика ресурса: Коллекции содержат электронные издания по профилю вуза для использования в образовательном процессе.

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-i1ga.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. Global Fitness Russia 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-41fj.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-uyt1.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-pld1.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-els1.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-qurz.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-maz1.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-tlln.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-cllq.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-fmvv.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-orke.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-iqu5.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-n6r1.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-mffy.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»	https://grebennikon.ru/article-fmua.html
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-rnlv.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-tnlr.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-z1th.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-1yy8.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 фирмы» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-euct.html
210.	Видеоматериал «Межвременной выбор и финансы» (видеокурс)	https://grebennikon.ru/article-2k91.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-1zf5.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-mmiy.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

Стоимость услуг: 285 000 (Двести восемьдесят пять тысяч) рублей 00 копеек, НДС не облагается на основании п. 346.12 и 346.13 главы 26.2 Налогового кодекса РФ.

Способ доступа: доступ осуществляется по каналам интернет круглосуточно 7 дней в неделю без ограничений по IP-адресам сети Заказчика. Диапазон IP-адресов:

82.179.78.0 - 82.179.79.255

85.142.32.0 - 85.142.39.255

IP – адрес филиала: Кизляр –217.150.48.141

От лица Заказчика:
Первый проректор СПбГЭУ

От лица Исполнителя:
Генеральный директор
ООО «ИД «Гребенников»

М.П.



/А.Н. Петров

М.П.



/А.В. Халуков