

№ 31578/IBA от 04.05.2024

**Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»**

По теме:

**«СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ
КОМПАНИЙ»**

От International Business Academy

2024

**International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании
и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации
и проведению семинара**

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассессмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:
"Слияния и поглощения компаний".

Стоимость обучения: 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

по согласованию

Продолжительность: 16 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е



Информация о компании.

International Business Academy— это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.
2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.
4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.
5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения:
— Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.
6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.
8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.
9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Рынок корпоративного контроля

- Слияния, жесткие поглощения, мягкие поглощения, иные формы стратегического объединения
- История сделок по слиянию и поглощению. Волны активности за период конец 19 века — наст. время. Особое внимание уделяется 5 волне (1995-1999): объединение компаний Exxon+Mobil, BP+Amoco+Arco
- Две модели поведения на рынке. США: жесткие поглощения + максимально быстрое проведение сделки. Европа: слияния и иные формы объединений + долгое проведение сделки
- Приватизация в ключевых отраслях России в начале 1990-х — обратный процесс к мировой тенденции по укрупнению бизнеса в отрасли в этот период
- Виды сделок. Распродажа непрофильных активов
- Мотивы сделок. Синергетические эффекты: операционные и финансовые

Задание 1. Определение синергии в сделке по объединению нефтяных бизнесов Роснефть и ТНК-ВР в России

Отраслевая специфика слияний и поглощений

- Национализации, малое количество очень крупных активов, много иных форм кооперации
- Методы оплаты. Особое применение инструментов: обмен акциями, обмен активами
- Роль публичности в выборе площадки для объединения. Проблема различий в корпоративной культуре

Задание 2. Оценка потенциала сделок по поглощению через обмен акциями в условиях падающего фондового рынка

2 день

Операции по выкупу

- Операции по выкупу за счет заемного финансирования (LBO) и выкупу менеджментом компании (MBO)
- Оценка эффективности сделок по слияниям и поглощениям
- Влияние государственной политики на динамику сделок по трансграничным слияниям и поглощениям компаний в нефтегазовой отрасли

Задание 3. Анализ проведения сделки MBO по выкупу менеджментом компании Сибур. Причины отказа сторон от проведения сделки. Выкуп LBO компании Сибур

Практикум: анализ сделок слияния и поглощения с 2010 по 2015 год: США, Россия, Казахстан