

№ 62796/IBA от 27.12.2024

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

По теме:

**«ЭКОНОМИКА НЕФТЕГАЗОВОЙ
ОТРАСЛИ»**

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:
"Экономика нефтегазовой отрасли".

Стоимость обучения: 215700 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).
Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 237270 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:

23-24 января 2025

2-3 июля 2025

10-11 ноября 2025

2-3 февраля 2026

13-14 апреля 2026

22-23 июня 2026

5-6 августа 2027

13-14 октября 2027

23-24 декабря 2027

Онлайн:

27-28 марта 2025

19-20 июня 2025

9-10 октября 2025

1-2 апреля 2026

11-12 июня 2026

18-19 августа 2027

25-26 октября 2027

* даты требуют дополнительного согласования

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

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)

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
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

Оценка запасов и прогнозы добычи

- Определение запасов согласно международной классификации
- Прогнозирование объемов и темпов добычи
- Новые технологии в добыче: изменение объемов запасов
- Проблемы прогнозирования добычи нефти и газа

Прогноз объемов потребления

- Основные потребители нефти
- Основные потребители природного газа
- Прогнозирование потребления углеводородов в развивающихся странах
- Прогнозирование потребления газа в странах Европейского Союза
- Развитие транспорта
- Технология сжижения природного газа (LNG)

Ценообразование нефти и газа

- Эталонные марки сырой нефти и биржевая торговля
- Историческая ретроспектива изменения цены на нефть и газ
- ОПЕК и его влияние на цену нефти
- Газовый ОПЕК: блеф или ближайшее будущее?
- Ценообразование на природный газ
- Формирование отдельного от нефти рынка газа
- Рынок газа США, Европы, Японии
- Модели ценообразования на сжиженный природный газ

2 день

Структура бизнеса нефтегазовых компаний

- Вертикальная интеграция: технологические границы применения
- Горизонтальная диверсификация: поиск операционной синергии
- Отказ от идеи о ВИНК у крупнейших международных нефтяных компаний
- Стремление к полноценной ВИНК у ведущих национальных (государственных) нефтегазовых компаний
- Место независимых производителей нефти и газа на рынке
- Объединение нефтепереработки и нефтехимии
- Объединение добычи газа и производства электроэнергии

Источники финансирования в нефтегазовой промышленности

- Сравнение различных источников финансирования (заемные и собственные источники финансирования) и рекомендации по комбинированному финансированию
- Возможности проведения IPO и SPO для отечественных нефтегазовых компаний при текущем кризисе на финансовом рынке
- Компания специального назначения

Основы бухгалтерского учета в нефтегазовой отрасли

- Методы полных затрат и успешных усилий
- Расчет истощения запасов, метод DDA (Depletion, Depreciation, Amortization)
- Создание резерва на рекультивацию месторождения
- Финансовые отчеты нефтяных компаний: баланс
- Особенности отчета о прибылях и убытках на разных стадиях освоения месторождений
- Особенности отчета о движении денежных средств на разных стадиях освоения месторождений

Формы соглашений в нефтегазовой отрасли

- Концессии
- Контракты и соглашения о разделе продукции