

ВМЕСТЕ ЗА ЗОЛОТОМ

**БОЛЕЕ 60% ДОБЫЧИ ЕГО В СТРАНЕ
КОНСОЛИДИРОВАНО ШЕСТЬЮ
КРУПНЫМИ ПУБЛИЧНЫМИ
ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ**

♦ Денис Александров, генеральный директор Auriant Mining
✉ Пресс-служба компании Auriant Mining



Мировой рынок золотодобычи живет в понятных условиях – всего в мире насчитывается более 4000 публичных золотодобывающих компаний, привлекающих акционерный капитал, но в России их чуть больше 10. В стране с ресурсными запасами в 393 млн тройских унций действуют сотни частных компаний, большинство из которых имеют весьма ограниченный доступ к капиталу и зачастую туманные перспективы.

В последнее время на глобальном рынке капитала проявилась тенденция к интеграции компаний на разных этапах развития. Думаю, это связано с трудностями в привлечении финансирования на фоне снижения интереса инвесторов к рынку акционерного капитала.

Российский рынок золотодобычи в данном аспекте представляет собой интересное явление: ограниченность доступа к капиталу и сложность привлечения заемных средств привело к ситуации, при которой более 60% добычи в стране консолидировано шестью крупными публичными производителями. Остальные пять публичных золотодобывающих компаний, работающих в России, – это небольшие компании, только три из которых осуществляют добычу, а остальные находятся на стадии геологоразведки.

Это нетипичная ситуация в мировой практике. Например, в Африке действует как огромное количество публичных юниорских компаний, так и все крупнейшие мировые производители – мэйджоры, что создает достаточно активный рынок слияний и поглощений. В России же три публичных юниорских компании, на долю которых приходится менее 1% производства золота в стране, и всего один крупный мировой игрок – Kinross. Остальные 400 компаний (согласно отчету Союза золотопромышленников) за исключением шести крупнейших публичных производителей – это частные компании с относительно низкими показателями добычи и ограниченной ресурсной базой.

Залог успеха в золотодобыче – прирост запасов и наращивание производства. Однако для большинства компаний-юниоров проблема финансирования геологоразведки стоит особен-



но остро – на этом этапе компания не зарабатывает деньги, и доступ к долговому финансированию практически ограничен. Единственным источником является привлечение акционерного капитала через IPO или же привлечение стратегического инвестора. Практически на всех развитых рынках капитала существуют площадки, где юниоры из сектора натуральных ресурсов могут привлечь акционерное финансирование. Примером может послужить Toronto Stock Exchange, на которой торгуются акции более 2000 компаний-юниоров, но в России такого рынка пока нет.

До 2008 года в условиях открытости зарубежных рынков капитала логичной стратегией инвестирования было вложение в геологоразведку с целью дальнейшего привлечения акционерного капитала в результате IPO. Но после кризиса рынок заметно сократился, и доступ к акционерному капиталу теперь крайне затруднен. Намечилась тенденция, когда публичные юниорские компа-

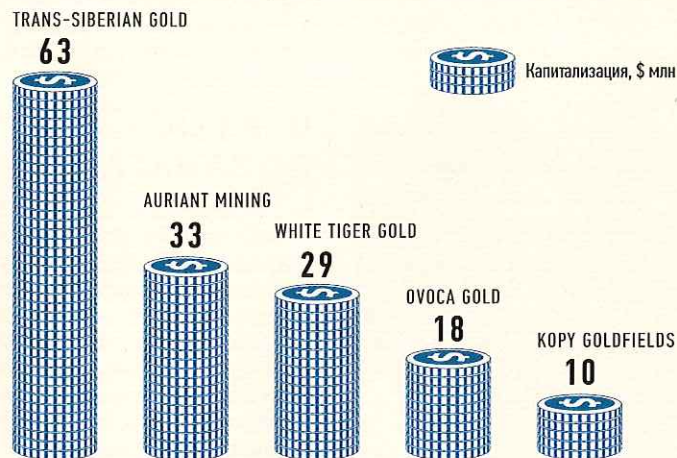
нии осуществляли несколько выпусков акций, каждый последующий из которых по цене дешевле предыдущего. Это кажется нелогичным – компания, уже успешно вложившаяся в геологоразведку, должна стоить больше, но данная тенденция отражает негативные ожидания инвесторов относительно возможности юниоров привлекать акционерные деньги в будущем. В такой ситуации многие юниоры практически лишены возможности привлечения финансирования, а большинство проектов требуют значительной ликвидности и рекапитализации.

Особенностью российского рынка золотодобычи остается практически полное отсутствие крупных западных игроков. Подобная ситуация означает для юниоров невозможность получения финансирования за счет продажи компании крупному стратегу; поиск инвесторов на рынке акционерного капитала еще более затруднен – в России не существует специализированной площадки для

данных компаний, а выход на международные рынки ограничен. В таких условиях удачным решением для подобных компаний может стать интеграция с другими юниорскими компаниями с целью создания игрока, обладающего значительными запасами золота, потенциально высоким уровнем добычи, а следовательно, и гораздо более привлекательного для инвесторов. Подобный подход создает значительный потенциал для сделок M&A в секторе, движущей силой которых должны являться уже публичные компании, осуществившие выход на биржу до кризиса. Большая по активам компания имеет лучшие шансы найти необходимые ресурсы в условиях ограниченного предложения капитала.

Все перечисленные выше аспекты: большое число частных юниорских компаний со значительными потребностями в финансировании, ограниченный или практически закрытый доступ к международным рынкам акционерного капитала, отсутствие крупных международных игроков – создают на российском рынке золотодобычи серьезные возможности для интеграции. Компания, производящая менее тонны золота, не представляет особого интереса для крупных инвесторов, а вот компания с уровнем производства 5–6 тонн – это серьезная заявка на публичность. Сегодня для многих небольших золотодобывающих компаний интеграция – это, вероятно, единственная возможность выжить. И здесь уже публичные компании имеют преимущества, так как доступ к капиталу для них уже открыт, и они должны являться центрами такой интеграции.

РЫНОЧНАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ ЮНИОРСКИХ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ



ИСТОЧНИК: ИЗ ОТКРЫТЫХ ДАННЫХ