

«Россиянам нужно позволить зарабатывать на недрах страны» – Вадим Николайчук

20.02.2004



В 2003 г. в России продолжился рост добычи золота: по данным Союза золотопромышленников, в сравнении с 2002 годом на 3,5% – до 176,9 тыс. т. Учитывая высокие цены на металл, отрасль становится все более и более привлекательной для инвестиций, в том числе иностранных. Зарубежные золотодобывающие компании традиционно имеют ряд существенных преимуществ перед российскими коллегами. Это прежде всего доступ к дешевым и долгосрочным источникам финансирования. Пользуясь этим, они аккумулируют значительно недооцененные российские золотодобывающие активы и размещают свои акции на международном рынке капиталов, привлекая средства для развития своего бизнеса. Опыт успешного первичного размещения акций такими компаниями, как Peter Hambro Mining, Highland Gold Mining и Trans-Siberian Gold, хотят использовать и российские граждане. Учредители ОАО «Сибирский горно-металлургический альянс» (ОАО «СиГМА») намерены создать подобную компанию на основе преимущественно российского капитала и только затем выйти с ней на международный рынок капиталов. О планах компании и особенностях ее миссии корреспондент RBC daily Владислав Серегин беседовал с генеральным директором ОАО «СиГМА» Вадимом Федоровичем Николайчуком. – Среди акционеров компании присутствуют достаточно известные люди, раньше не замеченные в интересе к золотодобыче. С чем это связано? – Говорить о профессионализме всех акционеров в золотодобыче было бы не совсем правильно, но акционеры считают ОАО «СиГМА» выгодным капиталовложением, поскольку в настоящее время эта отрасль привлекательна для инвестиций в связи со сложившейся на сегодня конъюнктурой рынка и ростом цен на металл. В настоящее время у компании более 20 акционеров. Участники проекта – достаточно известные люди в золотодобывающей отрасли. При учреждении компании ее акционерами стали Владимир Иванович Долгих, Александр Николаевич Думнов, Виктор Михайлович Видьманов и Вадим Федорович Николайчук. Кроме того, в совет директоров компании вошел Борис Васильевич Казаков. Все инициаторы проекта, которых я перечислил, имеют солидный опыт в золотодобывающей отрасли. Достаточно сказать, что Владимир Долгих начинал свою карьеру на Красноярском заводе цветных металлов, который в настоящее время является самым крупным переработчиком драгоценных металлов в России и занимается аффинажем золота. Далее он руководил Норильским горно-металлургическим комбинатом, который попутно добывал и добывает золото и серебро. Под его руководством комбинат увеличил производство цветных и драгоценных металлов в 4 раза. При нем были открыты и разведаны запасы Талнахского рудного узла, комбинат получил вторую жизнь и хорошие перспективы. В дальнейшем Владимир Долгих руководил краем и был секретарем ЦК КПСС, где курировал тяжелую промышленность. Борис Казаков прошел на Норильском комбинате путь от рабочего до заместителя генерального директора по экономике, а в дальнейшем был первым вице-президентом РАО «Норильский никель». Александр Думнов еще в советские времена занимался анализом мирового рынка золота в Центробанке и ВНИИ внешнеэкономических связей, а также в течение ряда лет непосредственно работал на рынке золота в Швейцарии. Он прекрасно владеет информацией об этом рынке и является квалифицированным инвестором. Я, Вадим Николайчук, 18 лет проработал на Норильском комбинате, возглавлял рудник Заполярный – один из старейших рудников, который добывает кроме никеля, меди и кобальта также золото и серебро. С 1992 г. я возглавляю ОАО «Дирекция МИРП», где занимаюсь новыми технологиями извлечения драгоценных

металлов и инвестициями в золотодобывающую отрасль. Что же касается Виктора Михайловича Видьманова, то он вышел из совета директоров в связи с избранием в Государственную думу. – Что для Вас и акционеров СИГМА является целью создания компании? – Цель Сибирского горно-металлургического альянса, как и любой акционерной компании, – это увеличение доходов ее совладельцев. Известно, чтобы увеличивать доходы акционеров, необходимо повышать стоимость компании, ее активов. В рамках нашей компании акционеры решили объединить принадлежащие им золотые активы, чтобы совместно инвестировать в них, увеличить их стоимость путем перевода ресурсов золота в разряд запасов промышленных категорий, подготовить инвестиционный проект по международным стандартам и в итоге вывести компанию на рынок капиталов. Емкость российского рынка существенно ограничена, поэтому в наших планах выход на международный рынок капиталов. – Насколько мне известно, Вы принимали участие в создании компании Trans-Siberian Gold и сейчас являетесь ее акционером и одним из членов совета директоров. Опыт, полученный Вами при создании этой компании, будет как-то использоваться при развитии ОАО «СигМА»? – Действительно, в 2000 г. мы и группа граждан Великобритании начали совместный проект по приобретению российских золотодобывающих активов с целью их последующего вывода на рынок международного капитала – Лондонскую фондовую биржу. Мы оказывали Trans-Siberian Gold услуги по подбору активов и их приобретению, по проведению экспертизы корпоративной документации, финансовой отчетности, по подготовке технико-экономического обоснования (ТЭО) и пр. Как известно, в ноябре 2003 года компания успешно провела первичное публичное размещение (IPO) на альтернативном рынке инвестиций (AIM) Лондонской фондовой биржи. Достаточно сказать, что сегодня котировки акций в шесть раз превышают цену частного размещения, которое начиналось в начале 2001 года. Естественно, что опыт, полученный при создании Trans-Siberian Gold, будет использован при развитии ОАО «СигМА». Только в отличие от Trans-Siberian Gold в нашей компании на ранних стадиях развития и привлечения акционерного капитала будут принимать участие преимущественно российские инвесторы. – То есть на текущем этапе Вы не собираетесь привлекать иностранных акционеров? Попытаетесь за счет только российских граждан и инвесторов получить первоначальный капитал для развития компании? – Получив бесценный опыт в Trans-SiberianGold и проанализировав его, мы увидели определенный потенциал развития нашего проекта. Во-первых, Trans-Siberian Gold не были использованы все возможности российских профессионалов, которые в горнодобывающей отрасли являются одними из лучших в мире. Во-вторых, фактически не был использован российский капитал. Не привлекались сбережения наших граждан. Поэтому преимущества от создания Trans-Siberian Gold и недооценки российских активов получили в основном иностранные инвесторы. Но, как известно, недра России являются национальным достоянием и, конечно, было бы логично, чтобы наши граждане, инвесторы и акционеры в первую очередь получили преимущества от того природного потенциала, который имеется у нашей страны. Поэтому наш проект имеет и огромную социальную значимость, способствуя развитию инвестиционной культуры наших граждан и вовлечению в экономику страны значительных накоплений населения. – В настоящее время СИГМА размещает вторую эмиссию своих акций. Как изменяется доля акционеров и куда планируется вкладывать привлеченные средства? – Не выдавая стратегических секретов, могу сказать, что вторая эмиссия нацелена на приобретение уже действующих предприятий. Часть средств, привлеченных в рамках эмиссии, мы уже использовали для приобретения прииска Кудеинский, который с 1995 г. добывает золото в Нерчинско-Заводском районе Читинской области. Часть средств пойдет на прирост запасов и увеличение добычи золота на этом прииске. Еще два предприятия мы планируем приобретать за счет средств от второй эмиссии. Это имеющее лицензию ООО «Славянский дом», которое в 2003 г. возобновило добычу россыпного золота на месторождении реки Копь с подтвержденными запасами 1,3 т. Также ведутся переговоры о приобретении горнорудной компании «Самсон», которая владеет лицензией на одноименное Самсоновское месторождение (Мотыгинский район Красноярского края). Кроме того, собрана приличная база геологической информации по месторождениям из нераспределенного фонда недр, и мы планируем участие в аукционах по приобретению дополнительных лицензий. Отвечая на первую часть вопроса, должен отметить, что инвестиционная привлекательность компании зависит и от структуры капитала. Мы будем придерживаться мировых стандартов, ограничивать участие в капитале. Доли первоначальных и последующих инвесторов не будут достигать 20%, а при прохождении листинга и размещении акций на бирже – не превышать 10%. – Прииск Кудеинский – это россыпное золото? Вы планируете сосредоточиться именно на разработке россыпных месторождений, инвестиции в которые не столь значительны, или все-таки будете братья за коренные месторождения, где необходимы значительные капиталовложения? – В России около 50% металла добывается из месторождений россыпного золота. В последние годы наметилась тенденция роста добычи из коренных месторождений. Для повышения стоимости компании и долгосрочного ее развития выгоднее приобретать коренные месторождения, несмотря на значительный объем инвестиций в их разработку. Но у нас в стране еще достаточно много запасов россыпного золота, и в отличие от коренных месторождений они не требуют больших капитальных вложений и достаточно эффективны с точки зрения обеспечения возвратности

инвестиций. Существуют различные точки зрения по этому вопросу, но мы считаем, что потенциал россыпного золота можно и нужно использовать. Кроме того, есть эффективные современные технологии, которые позволят нам быть конкурентоспособными. Также мы работаем над технологиями извлечения золота из техногенных месторождений. Как известно, в России золото содержится в отходах горно-металлургического производства, хвостах обогатительных фабрик. Ресурсный потенциал здесь огромный, по некоторым данным – до 5 тыс. т, и ключевое значение для рентабельного производства приобретает используемая технология. – Как я понял, сейчас компания только напивается капиталом. Какая стратегическая задача у компании? Когда Вы планируете выйти на уровень добычи и запасов золота, достаточный для выхода на рынок капиталов? – Если говорить о временных факторах, то мы планируем выход компании на рынок капиталов через два–три года. Вопрос выхода на рынок капиталов является очень сложным, и важно найти наиболее оптимальный вариант, то есть сделать это при оптимальной конъюнктуре рынка, капитализации компании. Мы можем выйти на рынок и привлечь, к примеру, около 2 млн долл. Важно понимать, чего мы хотим этим достичь. На альтернативном рынке инвестиций (AIM) Лондонской биржи (был создан в 1995 г. для развивающихся компаний) были и такие скромные размещения. Главный вопрос – вопрос эффективности выхода. Можно выйти рано и привлечь совсем немного средств, а можно подождать, нарастить активы и в итоге привлечь значительно больше средств, обеспечив при этом существенную капитализацию компании, а значит и рост курсовой стоимости акций. Основной приоритет компании – высокорентабельная добыча золота. Но уровень добычи напрямую связан с объемом запасов золота и современными, высокоэффективными технологиями. Все это влияет на уровень капитализации и инвестиционную привлекательность компании. – И что к 2005 г. будет представлять из себя СИГМА по запасам и уровню добычи? – В настоящее время мы планируем в 2004 г. довести уровень добычи на трех предприятиях до 500 кг, в 2005 г. выйти на уровень 750 кг. Чтобы дальше увеличивать добычу, необходимо приобрести серьезный актив с хорошими запасами. Такие активы у нас уже подобраны, они находятся в нераспределенном фонде и на геологическом изучении. В своей стратегии мы планируем и приобретение лицензий на геологическое изучение перспективных территорий. На стоимость компании, конечно, влияют принадлежащие ей запасы, а прирост запасов обеспечивается за счет проведения геологоразведочных работ. В перспективных планах компании – иметь около 300 т ресурсов золота. Но ресурсы – это еще не запасы. Обычно коэффициент подтверждения запасов составляет около 0,5, то есть мы хотели бы в результате реализации проекта получить около 150 т запасов промышленных категорий. Но для этого необходимо провести еще большой комплекс работ, связанных как с геолого-экономической оценкой и приобретением прав на недропользование, так и с разведочными работами, защитой запасов в ГКЗ, проведением международного аудита по их достоверности. – СИГМА собирается сосредоточиться только на золоте или попробует себя и в добыче других драгоценных металлов – серебра, платины, палладия? – Мы начали проект с золотых активов, поскольку управляем частью из них и конъюнктура рынка сейчас благоприятная. Но СИГМА не планирует сосредотачиваться только на золоте. Проекты, связанные с золотом более, понятны, поскольку оно имеет устойчивый сбыт, но экономика нуждается и в других металлах. В России в настоящее время наблюдается дефицит марганца, молибдена, титана, а также нерудных строительных материалов. Поэтому мы изучаем другие проекты, и цель компании – участие в развитии всего минерального сектора. Здесь мы видим широкие возможности для развития компании, привлечения отечественного и иностранного капиталов. – Не находите ли Вы, что с созданием ОАО «СИГМА» Вы немного опоздали? Появились крупные иностранные инвесторы, ГКМ «Норильский никель» активизировал свой интерес к золоту не только на территории Норильского района, но и приобретая активы в других регионах страны. Не считаете ли Вы, что пока СИГМА «наращивает мускулы», ее могут «раздавить» более крупные конкуренты? В чем стратегия компании, чтобы ее «не затоптали»? – Как известно, в золотодобыче очень много небольших предприятий, которые добывают от 100 до 200 кг золота в год. Эти предприятия обеспечивают половину всей добычи страны. У них нет противоречий с крупными компаниями, поскольку они работают в разных секторах. У таких компаний, как «Норильский никель», мелкие месторождения не вызывают интереса, они нацелены на месторождения с запасами более 100 т. Кроме того, крупные компании приобретают уже действующие предприятия, и если они участвуют в аукционах, то на объектах, где геологоразведка проведена, запасы уже утверждены. Я имею в виду Талнахское и Норильское месторождения, Лензолото, рудник Матросова, Титимухту, расположенную в 9 км от Олимпиадинского месторождения, которое разрабатывает ЗАО «Полюс». Это их стратегия развития. Они не утруждают себя геологоразведочными работами на новых площадях. У них хватает запасов на действующих предприятиях. Это касается и самого Норильского комбината, где запасов хватит на многие годы. Это касается и ЗАО «Полюс», у которого запасы превышают 500 т золота. Кроме того, у них в стратегических планах – Сухой Лог, который отвлечет огромные ресурсы. Что касается иностранных компаний, то они тоже в основном вкладывают средства в уже разведанные объекты. Правда, появляется тенденция, когда частный капитал идет в разведку. Как я знаю, Barrick имеет цель брать площади на геологическое изучение. Упомянутая выше компания Trans-Siderian Gold

за короткий период времени обеспечила прирост запасов золота на Ведугинском месторождении до 60 т. Для нас это одна из основных задач: привлечь частный капитал в разведку, оценку и разработку новых объектов. Раньше эти работы финансировало государство. В настоящее время госфинансирование недостаточное, геология гибнет, поэтому существует задача привлечь частный капитал в эту отрасль. Государство должно создавать на этом направлении благоприятный режим, ведь, обеспечивая прирост запасов, мы наращиваем активы государства и базу для налогообложения. – Какими Вы видите перспективы изменений в соотношении крупных золотодобывающих компаний, разрабатывающих коренные месторождения, и небольших компаний, артелей, которые обычно специализируются на небольших месторождениях и россыпном золоте? – Сейчас уже наметилась тенденция на укрупнение компаний, направление ресурсов на разработку коренных месторождений. Но пренебрегать россыпными месторождениями нельзя. Нужно помогать развивать артели, поскольку это малый и средний бизнес, рабочие места, а главное – они никак не входят в противоречие с крупным бизнесом. Регулятором здесь должно выступать опять же государство – через налоговую систему. Как известно, прибыль формируется в основном за счет ценности недр (по оценкам экономистов – на 75%), а компании работают в различных условиях, на различных месторождениях. Поэтому и говорят о дифференцированной природной ренте. Она должна учитывать условия, в которых работают недропользователи. Что касается маленьких артелей, то они развиваются преимущественно за счет банковских кредитов. И здесь необходимо развивать рынок кредитных ресурсов, причем важно, чтобы они были долгосрочными. Если берешь деньги на сезон, то нет возможности обеспечить развитие предприятия. Одна из причин, почему мы начали этот проект: чтобы, добывая золото за счет привлеченного акционерного капитала, платить не проценты банку, а дивиденды акционерам. – По оценке Министерства по антимонопольной политике (МАП) России, на ГМК «Норильский никель» приходится до 40% золотодобычи в России. Каково Ваше мнение по данному факту? Это нормальная ситуация? – Что касается антимонопольной политики, то здесь свое слово должны сказать правительство и законодательные органы. Известно, что всякая монополизация рынков наносит удар по малому и среднему бизнесу. Если правительство ставит задачей развитие малого предпринимательства, то оно должно ограничивать монополистическую деятельность на товарных рынках. В некоторых странах доля рынка, которую может занимать одна компания, ограничена 20%. Эти меры в золотодобывающей отрасли можно провести, например, через правила аукционов на объекты недропользования, то есть запрещать компаниям, которые держат 40% рынка, в них участвовать. Можно регулировать эти процессы и через выдачу лицензий и другие меры. Но в России антимонопольное законодательство развито слабо, о каких-либо ограничениях пока говорить рано. С другой стороны, не нужно преувеличивать роль монополии. Рынок золота отличается от других товарных рынков тем, что его невозможно монополизировать. – Очень часто региональные администрации предпочитают выдавать лицензии компаниям, приближенным к ним. Приходилось ли Вам сталкиваться с подобными случаями? Наверное, они особенно актуальны для небольших компаний, без сильного административного ресурса? – Такие проблемы будут возникать всегда, важно процесс контролировать и регулировать. Необходимо использовать «административный ресурс» для создания добросовестной конкуренции. В частности, сейчас мы видим, что права на ресурсы распределяются преимущественно на аукционах, на которых возможности лоббирования ограничены. Но совершенных механизмов нет. Наш опыт говорит о том, что при объявлении аукциона может ограничиваться доступ к геологической информации, то есть одни участники могут ее приобрести, а другие – нет. К примеру, мы хотели участвовать в одном из аукционов, но не смогли провести геолого-экономическую оценку месторождения, поскольку нам не выдали необходимой информации. – Вы сказали, что государство должно активнее ограничивать монополистическую деятельность. С Вашей точки зрения, что должно делать государство, но не делает, и наоборот, что оно делает, но лучше бы не делало? – Учитывая, что недра – это самый крупный актив нашего государства, который оценивается институтом экономики минерального сырья в 30 трлн долл., – это очень важный вопрос. Либерализация недропользования, землепользования будет способствовать тому, что российские граждане будут иметь доступ к этим ресурсам. И поскольку все блага создаются трудом, то народу для повышения своего благосостояния от государства ничего, кроме прав на ресурсы, не нужно. В этом плане процессы предоставления прав на недропользование, лесопользование, землепользование крайне бюрократизированы. Авторитарное сознание, которое формировалось тысячелетиями, та рабская психология, когда люди ждут, что блага придут от власти, делают наших граждан малоактивными, несамодостаточными. Нет понимания того, что мы живем в богатой стране с богатыми ресурсами, что можем своими руками сделать себя состоятельными. – Это понятно. Совсем другой вопрос: чем проект «СигМА» отличается от пирамид типа МММ или пресловутых чековых инвестиционных фондов, которые были на заре приватизации? Как Вы собираетесь доказать, показать инвесторам, что Ваша компания – это не очередная афера? – Это очень злободневный вопрос. Действительно, наша страна, наши граждане имеют очень горький опыт обманутых вкладчиков. В основном обман происходил на финансовых пирамидах. МММ – типичная финансовая пирамида, опыт которой позже переняло и государство в виде ГКО. Чем отличается наш

проект и другие проекты, связанные с привлечением средств населения в развитие экономики, в развитие бизнеса? Прежде всего тем, что эти деньги обеспечены реальными активами предприятий и материальными ресурсами, в частности золотом в недрах. При правильном корпоративном управлении, при соблюдении международных стандартов этого управления, при соблюдении законодательства, которое в России в настоящее время активно развивается (особенно в области защиты прав акционеров и инвесторов), обеспечивается не только сохранение сбережений, но и их приумножение. Все эмиссии регистрируются в ФКЦБ России, которая осуществляет регистрацию только при соблюдении определенных стандартов. Например, эмиссия регистрируется только в том случае, если чистые активы компании превышают ее уставный капитал. Существует целый комплекс мер, которые защищают права акционеров. Это в первую очередь процедуры, связанные с корпоративным управлением: регулярное проведение собраний акционеров, открытость и прозрачность деятельности компании, менеджмента, совета директоров, достоверность финансовой отчетности, публикация всех существенных фактов и др. И наш проект базируется на соблюдении всех стандартов корпоративного управления и законодательства, тем самым защищая права инвестора. И в этом состоит принципиальная разница между финансовыми пирамидами (где старые «вкладчики» получали «доход» за счет новых) и проектным финансированием (когда средства акционеров вкладываются в реальные активы). И хотелось бы еще заметить, что суть привлечения денежных средств инвесторов в том, чтобы деньги расходовались на увеличение стоимости активов. Нужно понимать, что акция – это не просто бумажка, удостоверяющая, что ты сдал деньги, а титул собственности, индикатор стоимости активов.

Все замечания и пожелания присылайте на daily@rbc.ru.

Порядок и Условия использования данных © Dow Jones & Company.

телефон редакции: (495) 363-11-11

факс: (495) 363-11-27, e-mail: daily@rbc.ru

Все права защищены и охраняются законом. © 1995 - 2010 РосБизнесКонсалтинг.

Информация об ограничениях © Reuters, © AP, © АК&М, © СКРИН, © Прайм-Тасс, © ИТАР-ТАСС.

Подробнее о соблюдении авторских прав и размещении рекламы.