

## 时政热点

## 商业性矿产勘查七大运作程序

刘益康

(中国矿业联合会地勘协会副会长)

在发达国家,商业性矿产勘查是矿山生命周期的起点,也是矿业最重要的组成部分。国际上将采掘业三分为石油天然气工业、矿业和采石业,它们的市场运作方式、资源管理模式差异很大。

一般来讲,发达国家的矿业运作由矿产勘查、预可行性研究、可行性研究、矿山建设、矿山生产和闭坑复垦六个阶段组成。矿产勘查投资能在勘查的任何阶段顺畅地退出勘查运作,是矿产勘查投资得以顺利、连续运行的关键。矿产勘查投资者一般不可能从草根勘查阶段开始投资,等找到矿开发获利后才得到回报。对于广大的矿产勘查投资者来说,需要一个有保障的投资退出机制,在矿产勘查的任何阶段、任何时刻,可以通过退出来实现投资效益和回避风险。因此,发达国家的商业性矿产勘查一般有七大主要运作程序:

## 1 个体探矿者

以这种方式变现勘查投入,维持勘查运作。在西方矿业国家有一批执业的个体探矿者,他们具有一定的找矿经验。通常的做法是,在某矿业勘探公司探矿权区外围,选取靶区登记探矿。若有一定成果,就和矿业公司签订一个期权转让协议,矿业勘探公司将分批定期按协议规定金额向个体探矿者付款。个体探矿者继续探矿,若达不到矿业勘探公司的目标,矿业勘探公司可以在任何阶段撤出,已付款不退回,矿权仍归个体探矿者;协议期满,个体探矿者将矿权全部转给矿业勘探公司。

## 2 私人公司注册

矿产勘查公司成长起步于私人公司,私人公司由勘查公司发起人私募资金,注册公司运作。私人公司的勘查不受矿种、规模、地域限制,能以多种方式在矿产勘查的任何阶段转让矿权。由于私人公司

勘查启动资金少,作为风险投资的一种,资本成长性好。全球商业性矿产勘查的市场周期中,私人公司和初级矿产勘查公司承担风险勘查或草根勘查是商业性矿产勘查市场运作的关键。

## 3 寻找风险勘查项目

私人公司或初级矿产勘查公司首先要寻找风险勘查项目。第一,目标矿种是投资回报好、易于向大型矿业公司转让的矿种项目。当前首推黄金,其次是银、铂、钯、金刚石、铜、镍,再次为铅锌、工业矿物。其他矿种很难寻求风险勘查投资。第二,目标地区要考虑该地区的投资条件排序,也与私人公司或初级矿产勘查公司的发展战略有关。私人公司或初级矿产勘查公司寻找风险勘查项目时要进行综合分析:有的地区投资条件稳定,但环保门槛太高,如加拿大、澳大利亚;有的地区找矿潜力大,基础地质工作程度高,但市场化程度低,腐败现象严重,如俄罗斯和中亚五国;中国有找矿潜力,市场巨大,开采的矿产品主要供国内消费,但矿业法规尚待协调和健全。第三,私人公司或初级矿产勘查公司要对勘查项目进行野外调查,要评价项目的找矿潜力,特别要对项目的经济价值要作概略性评估。私人公司或初级矿产勘查公司可以通过登记直接取得探矿权,但更多的是与其他矿权人合资合作勘查,取得勘查项目权益。

## 4 独立勘查地质学家评估项目

私人公司或初级矿产勘查公司用风险勘查项目在资本市场上筹集资金,必须通过独立勘查地质学家对项目进行评估。

独立勘查地质学家也被称为地质师、独立地质专家、地质咨询专家等,一般由行业协会认定注册,是具有执业资格的矿产勘查专家。独立勘查地质学

家一般以合伙人方式进行经营,在商业性矿产勘查中,是联系筹资者和投资者的中介,是商业性矿产勘查筹资和运作不可缺失的组成部分。

独立勘查地质学家的报告,首先必须对欲上市的勘查项目进行评估。其次,独立勘查地质学家要对初级矿产勘查公司提出的第一勘查计划进行审查,评价勘查工程设计和预算是否合理,评价达到第一期勘查计划目标的可能性。即,初级矿产勘查公司不仅要有一个具有诱人找矿潜力的探矿权区,还要有一个合理的能激起投资兴趣的勘查计划,才能达到勘查筹资的目的。例如,加拿大哥伦比亚金矿公司,曾在长江中下游地区选取铜金勘查项目,独立勘查地质学家巴拉克索为其作项目评估。在详细地研究了中方提供的资料和进行了现场勘查后,巴拉克索对矿业权区的找矿潜力(矿业权区的价值)作了低的评估,因此哥伦比亚金矿公司未能达到扩股筹资的目的。

此外,证券公司也要根据独立勘查地质学家对探矿权区的评估结果和对勘查风险的分析,来决定是否运作上市。独立勘查地质学家签名的地质报告,是勘查项目能否筹到资的关键因素。

## 5 上市融资

初级矿产勘查公司要想上市筹集风险勘查资金,可以采用初始上市、买壳上市或扩股发行等多种方式。要选择一家具有良好信誉的证券公司,对初级矿产勘查公司进行包装、评估、推荐上市,并利用其广泛的销售渠道包销证券。证券公司代初级矿产勘查公司编写招股说明书,包括公司的组成、对勘查矿种和勘查前景的说明、投资的背景、筹资使用方向

及风险、公司的资本结构及财务状况等,其中最重要的是独立勘查地质学家的报告。

## 6 勘查项目实施

初级矿产勘查公司将所筹集的风险勘查资金投入勘查项目实施。初级矿产勘查公司管理层少,决策灵活,适应风险性矿产勘查。例如加拿大 SKN 公司,在云南拖布卡矿区,从签订协议、开展土壤地球化学测量、大比例尺地质填图、确定孔位、开动 3 台钻机验证,仅用了 4 个月时间。

由于矿产勘查项目的成功率仅为 1% 左右,合作勘查一般采用非法人合作企业的形式。若勘查项目实施不理想或其他条件变化,初级矿产勘查公司将迅速撤出,投入新的勘查项目实施。大多数中外合资勘探项目的半途中止,是由风险勘查特点决定了的正常现象。

## 7 勘查项目成长途径

如果初级矿产勘查公司未找到矿,可以有几种选择:再融资,继续勘查;另选项目,再寻找投资;股价无法维持,找不到项目和资金,将公司卖掉;变成无项目、无资金的壳公司,等待新一轮的矿产勘查开发生命周期。

如果初级矿产勘查公司找到矿,也可以有几种选择:初级矿产勘查公司自己融资开发;初级矿产勘查公司将项目全部出售给大型矿业公司;初级矿产勘查公司与大型矿业公司建立合资公司,合作开发;初级矿产勘查公司的股票在高价位被大型矿业公司收购,这是初级矿产勘查公司经营的理想选择。

## 青岛市城阳区推行精细化管理催生优质、高效、全能型服务

青岛市城阳区国土资源局推行精细化管理,催生优质、高效、全能型服务。一是在工作机制上求精细。在深入调研、广征意见的基础上,以城阳区政府名义先后制定出台了《关于全面推进土地使用权改革意见》、《城阳区国有土地储备办法》、《城阳区经营性土地使用权公开招标拍卖挂牌办法》等一系列规范性制度规定,建立起了土地收储供“三个一”机制,即“一个渠道进水、一个池子蓄水、一个龙头放水”,保证了土地统一收购、统一储备、统一供应,从源头上使“招拍挂”运作程序有法可依、有章可循。2006 年以来,通过收购改制企业零散土地,盘活旧村址用地,整合闲置、抵押土地等措施,畅通“进水”渠道,扩容“蓄水”池子,严把“放水”闸门,使土地储备保有量达到 232 公顷。二是在具体业务上求精细。高标准、高质量地制定了《工作目标责任书》,对 2 项重点工作、8 项日常业务,逐项细化工作任务、服务标准、完成时限,科学搭配 7 项工作流程,使每一办理事项,从接件、受理申请、文书传递、业务审核、部门会审、领导审签、告知发布等各个环节,做到程序、职责、时限“三明确”,将精细化管理渗透到具体业务的各个层面和环节。三是在服务能力上求精细。以深入开展“干部素质提升年”活动为契机,狠抓首问负责制、ABC 角服务制、服务承诺制的落实,特别是注重加强“一专多能”素质建设,通过积极参加上级组织的业务培训和科室组织的岗位互动、业务互学等活动,突出培养业务工作“多面手”,实现了科室内部工作岗位互补胜任,以辛勤、敬业的努力为提升城阳区城市形象,实现经济社会的更好发展作出了积极贡献。(黄克清 李元刚)