



ЗАО КЦ «Росгеофизика»  
192029, г. Санкт-Петербург,  
ул. Ольминского, д. 10, лит. А, пом. 5Н.  
Тел/Факс: (812) 574-51-99.  
E-mail: rosgeo@etelecom.spb.ru  
www.rosgeofizika.ru

# Использование системы лицензирования по заявочному принципу для поисков рудного золота на слабоизученных площадях

Н.Ф. Скопенко — Генеральный директор ЗАО КЦ «Росгеофизика»

**К** настоящему времени горнорудными компаниями накоплен достаточно большой опыт работ на поисковых участках, приобретённых в результате участия в конкурсах и аукционах, проводимых в системе «Роснедр». В качестве основного негативного момента существующей практики можно отметить низкую степень подтверждаемости прогнозных ресурсов и разведанных запасов для объектов, заявленных на конкурсы и аукционы.

Сложилась система, когда государственная структура, выступая в роли монопольного «Продавца», не отвечает за возможный негативный конечный результат. При этом федеральная служба заинтересована в выдвижении как можно большего числа объектов, т.к. это является важным показателем её деятельности. Такая система неплохо срабатывала по ранее разведанным (и к настоящему времени фактически распределённым) объектам, но при выдвижении поисковых участков она начинает давать явные сбои. Приобретая их на конкурсах и аукционах, компании часто несут значительные убытки.

Эта проблема известна, и определённые шаги по повышению качества подготовки поисковых объектов, безусловно, предпринимаются со стороны «Роснедр» и отраслевых институтов. Наверное, можно ожидать и каких-либо законодательных инициатив, обеспечивающих юридическую ответственность «Продавца». Однако, по нашему убеждению, кардинальное решение проблемы лежит в другой плоскости. Его основу, на наш взгляд, должна составлять система взаимных интересов, которая может быть создана между условным «Продавцом» и «Покупателем».

Здесь сразу заметим, что мы не касаемся взаимоотношений бизнеса и государства в сфере геологоразведки, т.к. мы не обладаем возможностью влиять на эти отношения, а критики по данной проблеме и так достаточно. Наши предложения адресованы в первую очередь частным компаниям. Субъектами, заинтересованными в их реализации, могут быть, с одной стороны компании, специализированные на разработке месторождений (условный «Покупатель»), с другой — компании, специализированные на поисковых работах (условный «Продавец»).

Основным мотивом для участия в этом деле «Покупателя» является осознание того факта, что наиболее привлекательные объекты уже разобраны. Остаётся либо довольствоваться оставшимися, которые ещё длительное время будут выдвигаться на конкурсы в системе «Роснедр», либо находить партнёров для прогнозно-поисковых работ на слабо изученных территориях. «Продавец» выявляет перспективные участки и доводит их геологическое изучение до того уровня, который мог бы обеспечить интерес «Покупателя». При грамотном подходе это может оказаться на порядок дешевле и надёжнее, чем приобретение участков на конкурсах и аукционах.

В странах с хорошо развитым геологическим бизнесом наиболее рисковую (поисковую) часть ГРП выполняют, так называемые, юниорские компании. В РФ этот бизнес практически отсутствует. В 2015 г. произошли некоторые подвижки в сфере законодательства, что позволяет сегодня осуществлять заявочный принцип на проведение работ по геологическому изучению недр на слабоизученных территориях,

где отсутствуют утверждённые прогнозные ресурсы категорий  $P_1$  и  $P_2$ . Это и открывает возможность практической реализации наших предложений. Юниорский бизнес характеризуется высокой степенью профессионализма и мощной мотивацией в получении конечного результата, т.к. от него зависит само существование компании. Развитие юниорского бизнеса должно привести к существенному повышению эффективности поисковых работ и открытию новых месторождений.

Проблема в развитии этого направления заключается в том, что компании, осуществляющие поисковые работы практически не имеют начального капитала для выполнения юниорских проектов в полном объёме. Основным источником их сегодняшнего существования являются государственные контракты и заказы компаний для решения каких-либо конкретных задач в пределах лицензионных участков. Тем не менее, многие из этих предприятий сумели встать на ноги после экономической перестройки: сохранили кадровый потенциал, оснастились современным оборудованием, аппаратурой, ПМО, освоили современные прогнозно-поисковые методы. На наш взгляд, используя этот потенциал, они могут обеспечить своё участие в поисковых проектах путём частичного вложения своих средств.

Для запуска юниорского бизнеса необходима финансовая поддержка работ на первых объектах, предполагается, что дальше произойдёт естественный отбор, удачливые предприятия будут зарабатывать средства для дальнейшей своей деятельности самостоятельно. Какие же пути для запуска этого процесса кажутся нам наиболее реальными?

Сразу отметим, что рассчитывать на государственную поддержку на наш взгляд не стоит. Хотя кто, как не государство, в первую очередь должно быть заинтересовано в усилении эффективности поискового процесса. Работать в этом направлении, конечно, надо, но сейчас, когда речь заходит об отношениях между бизнесом и государством в сфере геологоразведки, то имеются в виду, в основном, крупные компании. У средних и мелких компаний, которые осуществляют геолого-съёмочные и поисковые работы, на сегодняшний день нет своего «рупора» для отстаивания этого направления.

Самым реальным на наш взгляд в осуществлении начальной стадии организации юниорского бизнеса являются совместные усилия частных компаний, выступающих в роли «Продавца» и «Покупателя».

«Покупатель» — это компании, которые имеют намерение организовать свой бизнес в горном деле и обладают достаточными финансовыми ресурсами, необходимыми для разведки или эксплуатации месторождений твёрдых полезных ископаемых. Прежде всего, это горнорудные компании. Но поскольку достаточно широкий круг инвесторов интересуется возможностью вложения средств в разработку минерально-сырьевых ресурсов, даже в современных не очень комфортных условиях, то этот контингент особенно должен быть заинтересован в поисках партнёров — профессионалов.

Принципиальным условием взаимной заинтересованности является то, что и «Продавец» и «Покупатель» вкладывают в проведение работ собственные средства.

Для того, чтобы оценить порядок финансирования каждой из сторон и ожидаемые результаты, предлагаем рассмотреть модель финансовых взаимоотношений «Покупателя» и «Продавца», опирающуюся на определённую прогнозно-поисковую технологию, опробованную нами при поисках золотого оруденения в Восточном Саяне. В качестве объекта для применения данной технологии могут быть крупные перспективные площади в тысячи и десятки тысяч кв. км, где есть месторождения или рудопроявления полезных ископаемых, которые могут быть приняты за эталоны при прогнозировании аналогичных объектов. Предполагается, что эта площадь в геологическом отношении изучена слабо, существует потенциал открытия месторождений, рентабельных для разработки в экономических условиях данного района.

## Геологические задачи и последовательность их решения

**1.** Прогнозирование перспективных участков, где наиболее активно проявлены процессы гидротермально-метасоматических изменений геологической среды. Прогнозирование осуществляется с использованием эталонов рудных объектов на основе данных аэрогеофизических съёмок, дешифрирования космоснимков и всего имеющегося геологического и геохимического материала. В результате этого производится выделение рудных районов и узлов, при этом площадь дальнейших исследований может быть сокращена ориентировочно в 5–10 раз.

Сроки работ: 6 месяцев. При осуществлении этого камерального этапа работ с начала текущего года обеспечивается условие проведения полевых работ в этом же году. Стоимость работ: 5 млн руб. Работы проводятся за счёт средств «Продавца».

**2.** Заверка прогнозной модели небольшим объёмом полевых рекогносцировочных работ, сосредоточенных на ключевых участках для решения принципиальных вопросов, касающихся всей площади:

- *подтверждение рудоносности по результатам геохимических поисков;*
- *подтверждение наличия продуктивных формационных типов гидротермально-метасоматических изменений, соответствующих эталону.*

Полевые работы включают геохимические поиски по потокам рассеяния элементов и рекогносцировочные маршруты с отбором штучных проб. Сроки работ: 3 месяца. Стоимость работ: 15 млн руб. За счёт средств «Продавца» — 5 млн руб. За счёт средств «Покупателя» — 10 млн руб.

**3.** Обработка данных полевых работ первого года, включая лабораторный анализ геохимических проб и штучов, изготовление и анализ шлифов, камеральные работы. Сроки работ: 3 месяца. Стоимость работ: 5 млн руб. Работы проводятся за счёт средств «Продавца».

**Итого:** за первый год работ участники финансируют проект в равных долях по 10 млн руб. каждый.

За один год для территории 200-тысячного листа (около 4 000 км<sup>2</sup>) может быть осуществлена принципиальная оценка перспектив поисков месторождений различных полезных ископаемых, образование которых сопровождается интенсивной гидротермально-метасоматической переработкой вмещающей среды.

Эта часть проекта предусматривает региональные исследования, проводимые без нарушения окружающей среды и не требующие получения лицензий. Разрешение на их проведение может быть получено в департаменте «Роснедр» по заявке исполнителя. Может оказаться, что на выбранной территории проводятся региональные работы за счёт средств госбюджета, тогда целесообразно организовать взаимодействие с организациями-исполнителями этих работ и можно обойтись без заявки на проведение рекогносцировочных работ.

Вторая часть проекта зависит от полученных результатов. При получении отрицательных результатов обе стороны терпят убытки в размере около 10 млн руб. При получении положительных результатов, в течение второго и третьего года производятся поисковые работы с оформлением лицензии по заявочному принципу с сокращением площадей и укрупнением масштаба поисковых работ от 1:50 000 до 1:10 000. Финансирование производится примерно по той же схеме по договорённости между сторонами. Дальнейшая работа, связанная с разведкой нового объекта финансируется «Покупателем», который оплачивает также все расходы «Продавца», связанные с поисковыми работами. Это происходит только при получении положительного результата, когда имеются подтверждения качества руды и дана оценка масштабов оруденения по категории Р<sub>2</sub> или Р<sub>1</sub>. Принципы получения «Продавцом» прибыли от успешного завершения поисков оговариваются между участниками перед началом работ на стадии учреждения совместного предприятия и зависят от соотношения средств, вложенных ими в поисковую часть проекта.

Наши работы в Восточном Саяне позволили за два сезона полевых работ на слабоизученной площади листа 1:200 000 (4 000 км<sup>2</sup>) обнаружить оруденение с промышленными содержаниями золота и серебра и выделить участок для поисковых работ масштаба 1:10 000, которые мы собираемся проводить собственными силами. Для этого нами подана заявка на геологическое изучение этой площади.

Аналогичные работы мы хотели бы проводить в дальнейшем на других территориях совместно с партнёрами, которых устраивает предлагаемая схема взаимоотношений.

Для компаний, которые будут заинтересованы в сотрудничестве, мы готовы предоставить презентацию, подробно раскрывающую суть предлагаемой прогнозно-поисковой технологии. ♦