

雨仁律师系列丛书

资本市场 与矿业财富

余延双 栾政明 沙景华 编著

地质出版社

雨仁律师系列丛书

资本市场与矿业财富

余延双 栾政明 沙景华 编著

地质出版社

· 北 京 ·

内容简介

本书从不同的角度描述和分析了4个国外成功的勘查公司的成长故事,从微观操作的角度描述矿产资源的勘探和开发与资本市场是如何结合的,讲述如何通过资本市场运作矿业项目并创造财富。本书是在阅读案例公司全部招股说明书、定期报告、财务报告及公司公告等公开信息并补充背景资料的基础上完成的,更侧重于描述这些公司的运作思路、策略、具体交易的结构等细节,对于中国企业“走出去”投资海外矿产资源的实践,了解国外的支持矿产资源勘探与开发的资本市场具有借鉴作用。

图书在版编目(CIP)数据

资本市场与矿业财富/余延双,栾政明,沙景华编
著. —北京:地质出版社,2014.4
ISBN 978-7-116-08773-6

I. ①资… II. ①余… ②栾… ③沙… III. ①矿业—
资本市场—研究—世界 IV. ①F416.1②F831.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第070926号

责任编辑:郑长胜 付庆云
责任校对:王洪强
出版发行:地质出版社
社址邮编:北京海淀区学院路31号,100083
电 话:(010) 82324508(邮购部);(010) 82324575(编辑室)
网 址:<http://www.gph.com.cn>
传 真:(010) 82310749
印 刷:北京地大天成印务有限公司
开 本:787mm×1092mm ¹/₁₆
印 张:9
字 数:200千字
印 数:1—1500册
版 次:2014年4月北京第1版
印 次:2014年4月北京第1次印刷
定 价:40.00元
书 号:ISBN 978-7-116-08773-6

(如对本书有建议或意见,敬请致电本社;如本书有印装问题,本社负责调换)

序

资源只有变成资产才能进入市场，资产只有在资本市场中运用才能形成资本。所以，资源效益只有在资本市场中才能最大化。因此，在社会主义市场经济中，资源的必由之路是资源——资产——资本。

1996年我国矿产资源法修订后，使所有权中的部分使用权独立出来形成了矿业权，初步完成了矿产资源的资本化，进一步实现资本化就成为重中之重，本书在这方面进行了开创性工作。书中通过4个典型案例，分析了国外矿业融资成功的经验和失败的教训，对我国矿业融资具有典范意义。

我国矿业公司已有成功案例，但勘查公司几乎没有，这就极大地阻碍了地勘部门的改革，也滞缓了勘查工作的推进，不利于我国矿产资源保障程度的提高。因此，本书对资源型资本市场具有很强的针对性。

本书从典型案例入手，分析剖析，可读性强，适合地勘、金融等方面的有关人员阅读参考。

崔彬

中国地质大学（北京）

地球科学与资源学院

2014年2月16日于北京

前 言

矿产资源的勘探与开发行业是一个资本技术密集型和高风险的产业，在工业化和城市化发展时期，它的特点尤为突出。该行业需要资本市场的大力支持，借助资本市场将专业技术、行业经验等“知识”转化为“财富”。如何合理地依托资本市场和使用各种金融工具，开发矿产资源，需要一批具有探险精神的企业家。本书以案例和故事的形式，从微观操作的角度描述在矿产资源的勘探和开发行业如何依托资本市场创造财富和实现商业梦想。

本书从宏观的层面介绍国外的支持矿业发展的资本市场，以及在市场中的矿业勘探开发公司是如何运行的，有助于深层次地理解国外的矿业资本市场和证券市场，对于如何建设适合我国的支持矿业发展的资本市场具有借鉴意义。本书中具体的案例和故事，对于我国企业“走出去”投资海外矿产资源，依托资本市场进行地质勘查和跨国并购提供了可借鉴和可操作的经验和启示。

本书在出版前已经在中国地质大学（北京）的教学实践中作为案例教材使用，取得了较好的效果。本书适合从事地质勘查、矿业公司经营管理，以及从事矿业投资相关的金融等领域的人士阅读，亦可作为资源产业经济等矿业投资与融资相关学科的案例教材使用。

沙景华

中国地质大学（北京）
人文经管学院

2014年3月30日于北京

目 录

第一章 绪论	1
第二章 CLM 公司的案例	6
一、2011 年的一次铁矿公司并购	6
二、公司的概况与项目开发进程	8
三、公司完成的主要发展事件讨论	12
(一) 公司管理团队的变化和调整	12
(二) 公司项目的勘查和开发	14
(三) 产品的销售	17
(四) 相关审批手续和工程建设	17
(五) 设计和实施运输方案	18
(六) 合作与并购事件	18
四、公司融资事件讨论	28
(一) 融资事件总结	28
(二) 融资思路讨论	31
(三) 融资能力要求	31
(四) 融资工具分析	32
五、CLM 公司案例的经验总结	33
(一) 投资方在选择项目时, 把握了矿产资源产品市场趋势	33
(二) 以少量资金撬动大量资金的思路和融资能力	34
(三) 最大限度地控制地质风险	35
(四) 以资本市场为导向的勘探和开发策略	35
(五) 善于利用初级勘查公司证券市场平台	35
六、对中国海外矿产投资的启示	36
第三章 Orocobre Limited 的案例	39
一、从 3 澳元到 3 亿澳元的澳洲公司	39
二、公司的概况与项目开发进程	40
(一) 创始人背景	40
(二) 上市前的收购	41
(三) 收购后的私募融资	43
(四) 交易所上市	44

(五) 持有项目的勘探和开发	44
(六) 并购新的勘查区块	46
(七) 分拆项目和公司	48
(八) 加拿大二次上市	50
三、公司完成的融资事件讨论	50
四、经验和启示	53
(一) 矿业领域的投资同样需要考虑商业模式	54
(二) 成功的公司管理团队很重要	54
(三) 上市是初级勘查公司的起点而不是终点	55
(四) 熟悉并学会利用国外的矿业资本市场	56
第四章 Riversdale Mining Ltd. 的案例	57
一、2011 年的力拓收购案	57
二、公司的概况与项目开发进程	59
(一) 破产的公司	59
(二) 重组	59
(三) 收购 RAC 公司	62
(四) 融资和恢复上市	64
(五) 收购 ZAC 公司	65
(六) 收购莫桑比克焦煤矿区块	67
(七) 并购新的莫桑比克资产	71
(八) 莫桑比克煤矿项目的勘探和开发	73
(九) 与中国武汉钢铁(集团)公司的拟合作	75
(十) 力拓的全面收购	76
(十一) 社区关系与可持续发展	76
三、公司完成的融资事件讨论	77
四、经验和启示	81
(一) 用具体项目融资的操作手法	81
(二) 用并购实现三次转型和发展	82
(三) 利用证券市场实现并购和股权激励	82
(四) 成功结合矿产勘查与资本市场	82
第五章 FMG 集团的故事	84
一、50 万澳元起家的澳洲首富	84
二、公司概况与项目开发进程	87
(一) 新的梦想	87
(二) 收购平台公司	89
(三) 重组	90

(四) 组建团队	91
(五) 新的开发计划	94
(六) 签署工程和融资协议	97
(七) 销售产品和融资	100
(八) 勘查区块收购和勘探进展	102
(九) 第一轮密集融资	102
(十) 勘探开发和项目进展	103
(十一) 第二轮密集融资	105
(十二) 建设和开发	108
(十三) 投产	110
(十四) 运营和扩产	111
(十五) 与华菱的合作	113
三、公司完成的融资事件讨论	113
四、经验和启示	118
(一) 建立在中国需求的基础之上	118
(二) 市场驱动的开发策略	119
(三) 充分发挥商业合同的价值	120
(四) 管理团队发挥了重要的作用	120
 第六章 国外证券市场和背景知识	121
一、国外主要证券市场概述	121
(一) 多伦多证券交易所 (TSX)	121
(二) 澳大利亚证券交易所 (ASX)	122
(三) 伦敦证券交易所 (LSE)	122
(四) 纽约证券交易所 (NYSE)	123
(五) 约翰内斯堡证券交易所 (JSE)	123
(六) 加拿大国家股票交易所 (CNSX)	123
二、矿业项目勘探与开发周期	124
三、矿业项目的风险特点	124
四、矿业项目产业链周期特点	125
五、矿业项目价值增值的两个阶段	125
 后记	127
致谢	133

第一章 绪 论

本书从不同的角度描述和分析了4个国外成功的勘查公司的成长故事，从微观操作的角度描写了矿产资源的勘探和开发与资本市场是如何结合的。中国的矿业企业和勘查设计单位在走出国门到海外投资矿产资源的过程中，有必要了解投资或收购的目标是如何运作的；也有必要了解如何通过国外的证券市场运作持有的矿产资源勘探和开发项目。

投资矿产资源的勘探和开发与“炒”矿权是不同的；占有资源并不代表着可以赚钱；矿产资源和能够开发矿产资源的人同样重要；世界上没有国家希望别国的公司到他那里占有资源，但一般会欢迎别国的公司开发其矿产资源，为当地带来经济利益和就业。很多观念的转变，可能会帮助理解中国企业投资国外矿产资源行业面临的困难；也有助于中国的矿业企业和地勘单位能够利用国外的资源和市场开发国内外的矿产项目。矿产资源的勘探、开发和矿业投资领域有很多不同的方式方法与成功的经验，本书提供的案例和故事希望能从国外的一些做法中，从国外成熟的市场的角度，为我国的矿业企业和勘查企业提供一些思路以及可资借鉴的启示，也从微观操作的角度回答了矿产资源的勘探和开发如何与资本市场相结合的问题。

从宏观的经济管理和学术角度来说，我们研究这些企业，是希望透过这些企业的成长经历来理解孕育出这些优秀企业的“土壤”，即“矿业权流转市场”和“矿业资本市场”。本书描述的故事，每一个都有自身成功的特点和关键要素，但他们作为一个整体却是必然会存在的。世界上的很多矿业公司，包括近几十年发展起来的加拿大第四大矿业公司芬豪矿业有限公司（Ivanhoe Mines Ltd），以及国际上矿业行业并购的主要对象等，都是在这样相同的“土壤”中成长起来的。我国从发展创业投资行业到建立证券市场的“创业板”“新三板”用了十几年的时间；与此同时，也有很多优秀的科技企业利用国外的纳斯达克等创业板市场发展了在中国的业务。从长远看，研究和理解国外矿业资本市场及其成功的案例，有助于我国未来建立自己的成熟的“矿业权流转市场”和“矿业资本市场”；从短期看，可以帮助中国企业拓宽海外矿产资源投资的思路，甚至利用国外的资本市场来发展中国自身的矿产资源勘探和开发行业。

从本书描述的故事，可以总结出一个有效率的支持矿产资源勘查与开发的市场的结构，可以归纳为“三个层次”和“两个市场”。“三个层次”包括矿产资源项目、勘查公司和矿业公司（管理团队），以及资本市场上的投资者；“两个市场”分别为“矿业权流转市场”和“矿业资本市场”。结构见图1-1。

在矿业权流转市场上，勘查公司和矿业公司（管理团队）利用自身的专业知识

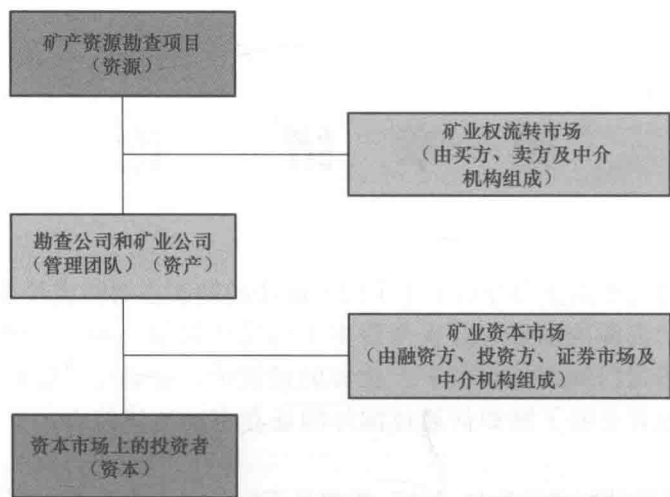


图 1-1 资源与资本结合的市场结构

和行业经验，寻找和发现具有开发潜力的矿产资源项目（资源）；在勘查公司和矿业公司（管理团队）层面上，管理团队为资源制定适当的开发计划和资金使用计划，将“资源”转化为“资产”；最终，“管理团队+商业计划+矿产资源项目”结合成了勘查公司和矿业公司；在矿业资本市场上，投资者寻找并投资最有潜力的勘查公司和矿业公司。

通俗地说，在矿业权流转市场上，管理团队拼命地寻找有潜力的项目；在矿业资本市场上，投资者拼命寻找最有潜力的勘查公司或矿业公司；每一个环节参与者都追求自身利益的最大化，使资本提供给最有潜力的项目和管理团队，也就实现了资源的合理配置。

矿产资源领域与高科技领域一样，是一个需要将“知识”转化为“财富”的行业。“资源”本身并不值钱，“资源”与人的“知识”相结合才能转化为财富。对于资源价值的再认识，以及对市场结构的理解，在国土资源管理中有着重要的意义。例如，在矿业权流转市场上，“资金”不能判断哪些项目最有开发的潜力，能够判断这些潜力的是“知识”；但是，拥有专业“知识”和行业经验的人并不一定拥有大量的“资金”；这个市场的门槛应该越低越好，而不是越高越好。在高科技创投行业，投资方并不一定需要对每个领域的专业知识有着十分深入的了解才去投资，很多投资是基于对行业整体趋势的判断，在操作层面上寻找合适的人做合适的事。孙正义的软银投资给阿里巴巴公司的是“资本”，马云及阿里巴巴公司的团队提供的是“知识”。

资源、资产、资本“三位一体”管理，是国土资源管理部门立足我国国土资源管理的实际，着眼形势发展需要提出的新理念。矿产“资源、资产、资本一体化”的核心是“市场化”，即“两个市场”的建设和发展。“两个市场”分别指“矿业权流转市场”和“矿业资本市场”。

“两个市场”是连接“资源、资产、资本”的纽带，“矿业权流转市场”连接资源和

资产,“矿业资本市场”连接资产和资本。通过“矿业权流转市场”和“矿业资本市场”可以实现资源、资产、资本的相互转化。建立和推进“两个市场”的建设与发展,可以通过“市场”的手段将矿产资源和金融资本配置给最有效率的勘探和开发矿产资源的企业,从而达到资源的合理配置。

本书既是描述“知识”如何转化为“财富”的过程,也是阐述“资本”如何增值的过程。为便于说明问题,各章节写作思路和方式稍有不同。第一章的写作采用的是归纳和分析的方法,故事性不强;第二章、第三章和第四章采用的是叙事的方法,故事性和可读性强一些。希望了解勘查公司系统工作的读者可从第一章读起,希望从故事和运作思路角度了解勘查公司的读者可从第二章读起。

各章节主要内容介绍如下:

第二章:2005年6月,一组新的投资者进入 Consolidated Thompson Iron Mines Limited (简称“CLM公司”)。前公司的市值只有100万加元,股价为0.14加元/股。在这组新的投资者的努力下,CLM公司从一家初级勘查公司发展成为一家铁矿矿山生产企业。2011年3月,Cliffs Natural Resources Inc. 对其进行要约收购时,公司的股价为17.25加元/股,公司的总价值达到49.5亿加元。

本案例写作的思路是,希望将CLM公司在2005年6月至2011年3月完成的主要工作、融资和并购事件进行梳理和讨论。矿产资源的勘探与开发是一个系统的工程,不仅包括地质勘查、矿山建设,还包括产品的销售、管理团队的搭建、基础设施的建设、设计和实施运输方案、战略并购与合作、设计融资方案和引进战略投资者等各方面内容。通过这个案例,对初级勘查公司成长过程中需要实施和完成的工作进行分析,了解如何依托证券市场操盘初级勘查公司;了解公司在实践中遇到的各个方面的问题,以及公司选择解决问题的方法。

中国的武汉钢铁(集团)公司投资并参与了这个案例,也是中国国有企业投资海外矿产资源的过程中比较成功的一个交易。分析CLM公司的案例,可以为中国企业投资海外矿产资源的勘探、开发,提供一些借鉴和启示。

第三章:2005年1月20日,Orocobre Limited成立时的注册资本是3澳元,共发行3股股票,只是一个概念上的“壳公司”。到2006年6月30日,公司的初始投资者给投资公司13.5万澳元,开始真正收购资产。截至2011年2月16日,Orocobre Limited的市值是2.96亿澳元,并且与日本的丰田公司合作,共同开发南美的锂矿和钾盐资源。

本案例写作的思路是,Orocobre Limited的创始人和管理团队如何用很少的现金,通过设计合理的商业模式,将地质勘查和资本市场的知识和经验转化为财富。

在高科技行业,特定行业的专业技术经验、商业模式与金融资本市场相结合,可以创造财富故事。这是一个在矿产资源勘探和开发行业,地学方面的专业技术知识和经验,与商业模式和资本市场相结合,可以创造财富的故事。

第四章:2003年,Riversdale Mining Limited(简称“RIV公司”)还只是一个负债累累的“壳”公司,已经被交易所停止交易3年。2003年年底,公司的债权人指定新的董事会,重组公司并恢复上市后,通过1次债务重组和4次并购,实现了3次成功的转型,

最终成为一个世界级的能源生产和供给企业。2011年，力拓集团（Rio Tinto）以39亿澳元的价格收购了RIV公司。

本案例写作的思路是，以RIV公司的1次债务重组和4次并购为主线，描绘出该公司跨越式的成长过程。并购是企业实现高速增长的捷径之一，但是，并购能够获得成功的概率并不高。RIV公司在并购中以小博大、富于创新，体现了公司治理、交易模式创新等商业智慧在矿产资源投资领域的成功实践。希望通过本案例，了解一个公司如何实现有效的公司治理，实现跨越式的成长。

RIV公司的机会是从零开始的新的商业冒险，时间回到2004年，很多煤炭企业的起点远远高于RIV公司。但是，6年之后的RIV公司已经成为一个世界级的能源生产和供给企业。这其中有对资本市场、矿产资源勘探与开发行业的特殊的理解和商业策略。

第五章：2003年，安德鲁·弗里斯特（Andrew Forrest）带领其团队收购了联合矿业加工公司，并改名FMG集团。FMG集团的总资产为335万澳元，净资产为316万澳元，持有的现金为178万澳元。经过2003~2008年5年的发展，公司完成了从初级勘查公司向高级勘查公司和矿业公司的转变，成长为持续经营的世界第四大、澳大利亚第三大铁矿生产商。分析2003年收购的交易结构，安德鲁·弗里斯特当时实际支付了50万澳元现金控制了FMG集团，用了5年的时间成为澳大利亚的首富。

本案例写作的思路是，FMG集团在只拥有178万澳元现金的基础上，如何将一个“概念”转变为“现实”。整合西澳州北部皮尔巴拉、卡尔古利地区的铁矿资源，完成18.5亿澳元的投资，生产出产品并将产品销往中国。

FMG集团将矿产资源勘探、开发与证券市场结合的作用发挥到了极致。勘查公司在证券市场的价值取决于“项目+管理团队+开发计划”，而FMG集团充分利用了商业合同的价值，公司的价值取决于“项目+管理团队+开发计划+商业合同”。通过利用商业合同的价值，完成了勘探和开发的融资，以及后期基建的融资。这也说明了矿产勘查与证券市场结合能够带来巨大的商业潜力。

第六章：简单介绍了国外主要勘查公司和矿业公司上市和融资的证券市场，以及矿产勘查项目的周期特点和阶段划分。主要目的是帮助理解前几个故事的专业方面的背景资料。专业地质采选知识、矿业开发管理和金融市场的常用概念在很多书籍中都有系统的介绍，这里不做详细的阐述。

解释和备注：

（1）本书的4个案例是根据上市公司的招股说明书、定期报告、财务报告以及公司公告等公开信息编写的；部分背景资料是根据维基百科等相关互联网信息编写的；部分分析性文字基于公开信息并做一定的推断和猜测，仅供参考。

（2）本书提及的很多地名、人名和公司名字没有标准的中文翻译，英文中公司名字的微小差别可能是不同法律主体或体现着不同的法律关系；本书在编写过程中尽可能地保留地名、人名和公司名的英文原名，或在边上附上英文原文；该处理方法可能有时不符合出版物的出版标准要求，但能照顾到表达清晰准确的要求。

(3) 本书中提及的数字在编写过程中,根据说明的目的不同,数字的表达方式不同。有的数字换算成中文的表达方式以符合读者的阅读习惯;有的数字则出于表达的准确性的目的,保留了英文原文的表达习惯。

(4) 对于从事海外矿产资源投资的读者,熟悉国外的公司名字、地名、机构名称和人名,以及英文数字的表达方式是必要的,通过准确的数字来了解如何设计交易结构也是必要的,本书在编写过程中,尽可能地兼顾阅读习惯和表达准确的需要。

第二章 CLM 公司的案例

一、2011 年的一次铁矿公司并购

2011 年 3 月 1 日, CLM 公司 (Consolidated Thompson Iron Mines Limited) 发布公告, 该公司与 Cliffs Natural Resources Inc. 达成协议。Cliffs Natural Resources Inc. 同意以 49.5 亿加元的价格收购 CLM 公司全部发行在外的股票, 折合股票价格为 17.25 加元/股。

据该公司介绍, CLM 公司是加拿大一家从事铁矿勘探和开发的矿业公司, 在多伦多交易所挂牌交易, 交易代码为 CLM。公司的总部位于加拿大魁北克, 拥有加拿大魁北克省和纽芬兰省的铁矿资产。公司正在生产运营的矿山项目为 Bloom Lake 铁矿, 该项目于 2010 年 8 月投产, 生产能力 800 万吨铁精矿/年; 同时公司也在进行 Pepler Lake, Lamelee 铁矿和 the Lac Gueret 石墨矿的勘探和开发工作。来自中国的武汉钢铁 (集团) 公司也是这家公司的股东。

很少有人注意到, 2004 年 12 月 31 日, CLM 的市值只有 100 万加元, 股价为 0.14 加元/股, 截至 2011 年 3 月这次交易, 公司股价达到 17.25 加元/股, 公司的总价值达到 49.5 亿加元。在 5 年多的时间里, 公司的价值增加了 5 000 倍, 用百分比衡量的增值率为 500 000%。

公司的资产变化情况见表 2-1。

表 2-1 CLM 公司的资产与市值变化

年 份	2004 年 12 月	2005 年 6 月	2006 年 6 月	2007 年 6 月
总资产/加元	19 077.00	1 013 312.00	44 692 392.00	236 197 508.00
净资产/加元	-6 502.00	885 468.00	43 305 707.00	230 429 326.00
股票数量/股	5 001 364.00	10 005 908.00	17 805 452.00	79 937 452.00
股票价格/(加元/股)	0.2	0.5	2.68	6.17
市值/加元	1 000 272.80	5 002 954.00	47 718 611.36	493 214 078.84
年 份	2008 年 6 月	2009 年 6 月	2010 年 6 月	2011 年 3 月
总资产/加元	621 080 000.00	719 519.00	1 360 707 000.00	1 749 318 000.00
净资产/加元	552 092 000.00	640 186.00	822 390 000.00	1 002 503 000.00
股票数量/股	118 982 417.00	155 434 217.00	232 292 623.00	286 956 521.74
股票价格/(加元/股)	8.94	3.25	7.26	17.25
市值/加元	1 063 702 807.98	505 161 205.25	1 686 444 442.98	4 950 000 000.00

(据上市公司年报整理和估算)

2004 年 12 月 31 日, 公司的总资产为 19 077 加元, 净资产为 -6 502 加元; 截至 2011 年被收购时, 公司的总资产为 1 749 318 000 加元, 净资产为 1 002 503 000 加元。公司的总资产增加了 100 000 倍, 净资产从负的约 6 000 加元, 增加到正的约 10 亿加元。

2005 年 1 月, 公司的主要资产 Bloom Lake 铁矿只是一片被冰雪覆盖的荒地, 工程师和工人在这片土地上进行勘探和开发活动。到 2010 年上半年, 这片荒芜的土地上建起了现代化的铁矿矿山和选矿工厂, 并通了铁路, 已经生产出铁精矿。同年 8 月, 通过铁路运到港口的铁矿石被装上货轮, 销往中国的武汉钢铁(集团)公司。

2011 年, Cliffs Natural Resources Inc. 的并购顺利完成, 同时也给在过去的 5 年中投资 CLM 公司的投资者带来了巨大的收益(2-1)。



图 2-1 CLM 公司的股票价格
(资料来源: 多伦多证券交易所网站)

2005 年 6 月, 收购该公司并操盘运作这个公司的投资者, Stan Bharti 和 Gerry McCarvill 投资了 1 048 199 加元, 获得部分股权, 并用金融工具控制了该公司。如果获得的权证后续全部行权, 则是以 0.22 加元/股和 0.29 加元/股的价格获得了公司 9 529 088 股股票; 以此计算, 当时收购的实际投资额为 2 225 008 加元。如果这些股票一直持有到 2011 年本次公司被收购后退出, 这些股票现在的价值是 164 376 768 加元, 投资增值了 74 倍, 约 6 年时间, 投资收益率达到 7 388%。

2005 年 8 月和 9 月, CLM 进行过两次私募融资, 投资者以 0.4 加元/股和 0.53 加元/股的价格投资了该公司, 采用的是“股票+权证”的方式。按照权证后续全部行权估算, 投资额分别为 930 000 加元和 1 060 000 加元, 各获得 2 000 000 股股票。这些股票按照 2011 年 3 月这次并购退出估算的话, 价值合计为 69 000 000 加元。当年投资的两个投资者收益率分别达到 3 709% 和 3 255%。

这次并购, 也给项目开发后期进入的投资者带来了财富。2008 年 7 月, 中国的武汉钢铁(集团)公司收购了该公司 19.9% 的股权和 Bloom Lake 项目的 25% 的权益。根据相关数据, 武钢当时投资的 19.9% 的股权, 价格为 2.72 加元/股, 投资额为 105 212 382 加元。

元, 获得公司 38 681 023 股股票。到本次被并购之时, 这些股票的价值为 667 247 646 加元, 两年多的时间, 增长 6.34 倍, 投资收益率 634%。

矿产资源的勘探和开发常常被理解为一个“高风险、高收益”的行业。人们会被矿业行业的并购事件和财富故事所吸引, 但很少有人去挖掘这些财富故事背后的故事。在本书研究的 CLM 公司所拥有资源的地区, 即加拿大魁北克省的拉布拉多地槽地区, 集中了印度的塔塔集团、力拓、美国钢铁、Cliffs Natural Resources Inc. 等众多背景和实力雄厚的世界级铁矿公司, 这些大型铁矿公司在该地区的项目均为勘查项目, 还未投入生产。除了原有的三座在产矿山外, 这个从 100 万加元市值成长起来的 CLM 公司的 Bloom Lake 铁矿是该地区近 30 年来唯一进入生产阶段并创造效益的铁矿项目, 这个成功结果包含了很多必然的因素。本书将系统地研究 CLM 公司的成长历程, 讨论矿业项目开发过程中需要完成的各个阶段任务, 探讨一个有潜力的矿产勘查项目走向成功需要具备的重要因素。

在加拿大成熟的矿业资本市场环境中, 投资矿产资源项目有很多金融工具可以选择, 这些金融工具是被用来规避风险和最大化投资者收益的。CLM 案例中, 我们可以看到, 在资金方面, 2005 年的投资者只用了 100 万加元就控制了该上市公司, 其后以项目为依托, 用少量的资金, 撬动一个很大的矿山开发项目。资本运作市场方面, 多伦多证券交易所 (TSX/TSX-V) 的初级勘查公司证券市场, 为这类资本运作提供了平台。在项目管理方面, 一个大型矿业项目的勘探和开发, 要有包括地质学家、工程师、项目管理专家和金融专家, 以及众多的投资者共同参与。本案例中, 笔者将对这些金融工具、金融市场的运作和项目管理等进行讨论和分析。

二、公司的概况与项目开发进程

在被 Cliffs Natural Resources Inc. 收购时, CLM 公司唯一进入开采阶段的项目, 是位于加拿大魁北克省的 Bloom Lake 铁矿, 这个项目的勘探和开发也是公司得以发展的基础。

加拿大是世界上铁矿石第九大生产国和第五大出口国, 铁矿石主要产自拉布拉多 (Labrador) 地槽, 该地槽覆盖纽芬兰省, 一直延伸到魁北克省的北部。之前, 槽内有 3 个主要在产铁矿石矿山: The iron ore company of Canada (简称“IOC 公司”), Quebec Cartier Mining Co (简称“QCM 公司”, 2008 年 5 月被 AlcelorMittal 收购, 更名为 Arcelor-Mittal Mines of Canada) 和 Wabush Mines 公司 (2009 年被 Cliffs Natural Resources Inc. 收购 100% 的股权)。CLM 公司的 Bloom Lake 铁矿就位于拉布拉多地槽的南端, 魁北克省境内, 在地理位置上与这些在产矿山的距离不远 (图 2-2)。

Bloom Lake 铁矿区块最早于 1951 年被 Quebec Cobalt and Exploration Limited (简称“QUECO 公司”) 申请, 第二年, QUECO 公司开始在这个区域寻找钴矿。虽然钴矿的勘探结果令人失望, 但是, 在区域中发现了一些磁铁矿—赤铁矿的构造。其后, 该区块几经易手, 不同的公司均在本区域进行了取样、钻探等工作。

1998 年的时候, 当地在产 3 个矿山之一的 QCM 公司委托 Watts, Griffs 和 McOuat 公司对该区块进行了勘探工作。QCM 公司当时拥有从 Consolidated Thompson-Lundmark Gold Mines Limited (CLM 公司的前身) 获得的收购 Bloom Lake 铁矿项目的选择权 (Option)。

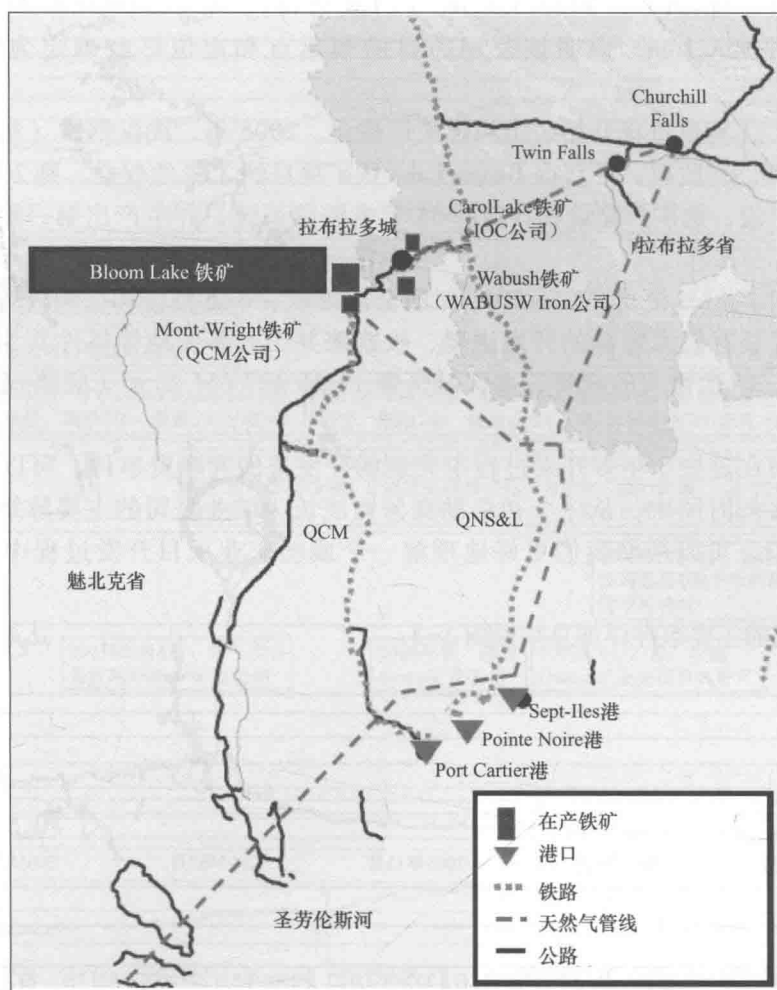


图 2-2 Bloom Lake 铁矿的地理位置

当年, QCM 公司分 3 个阶段进行了 75 个钻孔的钻探工程, 累计工作量 18 705 米, 对 2 529 个样品进行了分析, 还进行了地质填图、初步冶金试验、资源量估算等系统的地质工作。但是, 最终 QCM 公司放弃行使选择权。该项目在 1998~2005 年期间没有继续做过任何地质工作。到 2005 年, Consolidated Thompson-Lundmark Gold Mines Limited 仍拥有 Bloom Lake 铁矿 100% 的权益。

2005 年 4 月, Stan Bharti 和 Gerald McCarvill 领导的公司开始入主该公司, 并对该公司的董事会进行了重组。到 2005 年 6 月, 收购完成并正式公告, 公司的高速发展也是从这个时候开始的。2005 年 7 月, 公司完成了 Bloom Lake 铁矿的符合 NI43-101 标准的地质报告, 并任命了新的首席运营官, 开始组建项目开发团队。

到 2006 年 4 月, 公司完成了第一份 400 万吨/年产量的可行性研究报告。同年 8 月, 公司宣布更名, 名字从 Consolidated Thompson-Lundmark Gold Mines Limited 改为