ПЕРВЫЙ ЮНИОРНЫЙ АКСЕЛЕРАТОР

ЮНИОРНЫЙ АКСЕЛЕРАТОР – ПЕРВЫЙ ПОТОК

Головина Тамара Александровна
Юниорный Акселератор, управляющий партнер

19 марта 2026

ЮНИОРЫ: АВАНГАРД РАЗВЕДКИ

Полноценный юниорный сегмент – залог устойчивости восполнения минерально-сырьевой базы

Доказанный мировой опыт

Механизм отработанный многолетним опытом ресурсных стран. В Австралии на долю юниоров приходится 65% открытий месторождений твердых полезных ископаемых, а в Канаде – 75%

Юниоры берут риск, мейджоры - ресурсы

Крупные компании не должны заниматься самыми рискованными стадиями – это не соответствует их бизнес-модели

Высокий потенциал развития юниорного рынка

Только 1% месторождений в России открывают юниоры

Заявительного принципа недостаточно

Он стимулировал появление юниорных команд, но не решил вопрос финансирования

Развитие юниорного сегмента

Развитие фондового рынка

Рынок выступает не просто источником денег, а сложным кровеносным механизмом, который обеспечивает приток капитала, его распределение между проектами и создает здоровую конкурентную среду для роста

Развитие кадрового потенциала

Полигон для подготовки нового поколения геологов-предпринимателей, менеджеров и экспертов

Развитие новых методов и технологий

Инновационность и гибкость из-за быстрого внедрения новых технологий (ИИ и Ко, дистанционное зондирование, новые методы геофизики и геохимии)

Прирост и актуализация геологической информации

Главный и бесспорный результат - увеличение объема и качества геологических знаний о территории

Ускорение прироста запасов и обеспечение сырьевой безопасности

Юниорные компании напрямую способствуют открытию новых месторождений и приросту балансовых запасов полезных ископаемых

Диверсификация рисков геологоразведки

Берут на себя финансовые и технические риски первоначальных этапов поиска, что разгружает бюджеты крупных компаний и государства

Юниорная компания

специализированные субъекты горнодобывающей отрасли, которые фокусируются на геологоразведочных работах ранних стадий. Их основная бизнес-модель заключается в **быстром и эффективном** поиске и оценке месторождений **с последующей продажей актива** крупным добывающим компаниям, в редких случаях – их самостоятельная отработка

ДОЛИНА СМЕРТИ ЮНИОРОВ: МЕЖДУ ГИПОТЕЗОЙ И ПЕРВОЙ СКВАЖИНОЙ

ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ЮНИОРОВ

Стратегический инвестор

Добывающая компания, вкладывающая в юниора с целью развития своего бизнеса, прироста МСБ и укрепления своих позиций на рынке как производителя металла.

Частный финансовый инвестор

Вкладывает капитал в юниорные компании с целью получения финансовой прибыли, не участвуя напрямую в операционном управлении. Цель - заработать на росте капитализации за счет прироста запасов на стадии ГРР и выйти из инвестиций в среднесрочной перспективе.

Розничный финансовый инвестор

Физические или юридические лица, приобретающие акции в публичной юниорной компании на фондовом рынке для получения финансовой выгоды, обладая при этом ограниченным влиянием на операционные решения компании.

НИЗКОЕ КАЧЕСТВО ПОДГОТОВКИ ПРОЕКТОВ

Итоги конкурса юниорных проектов 2018-2024

- **80% предложений – самые ранние стадии** (34% даже без лицензии)
- **Низкое качество проработки материалов** и подготовки предложения (презентация + материалы), всё в разрозненном, плохо структурированном виде
- Чем **ниже качество проработки материалов, тем выше ожидания** по объемам финансирования и меньше аргументации (крайний вариант – «купите прямо сейчас за «биллион»
- **Низкое качество проработки программы ГРР** и условий финансирования (часто встречалось «как скажите, так и сделаем»)
- Даже **геологическое обоснование перспективности**, как правило проработана плохо (отсутствует понимание геологического типа, анализ работ предшественников и т.д.)
- **Дополнительные материалы не подготовлены** (приходилось долго вытягивать, просить подготовить в понятном виде и т.д.)

В результате:

- **Много времени на разбор одной заявки**
- **Самостоятельно анализировали все материалы**
- **Приходилось принимать решения за юниоров (недоверие к профессионализму команды)**

ТРИ ТАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ АКСЕЛЕРАТОРА

Для достижения стратегической цели – формирование полноценного юниорного рынка

1

Раскрыть потенциал команд

Подготовить и усилить команды для самостоятельной реализации геологоразведочных проектов

2

Повысить качество проработки и подготовки материалов проектов

Стандартизировать отбор, оценку перспективности и подготовку проектов, минимизировать риски

3

Привлечь инвестиции в ранние стадии

Трансформировать геологические идеи в понятный и интересный для финансовых инвесторов актив

ЧТО МЫ ДЕЛАЛИ?

Прием заявок

С 6 августа до 26 сентября 2025

Отбор заявок

С 6 августа по 17 октября 2025

Старт 20.10.2025

Программа

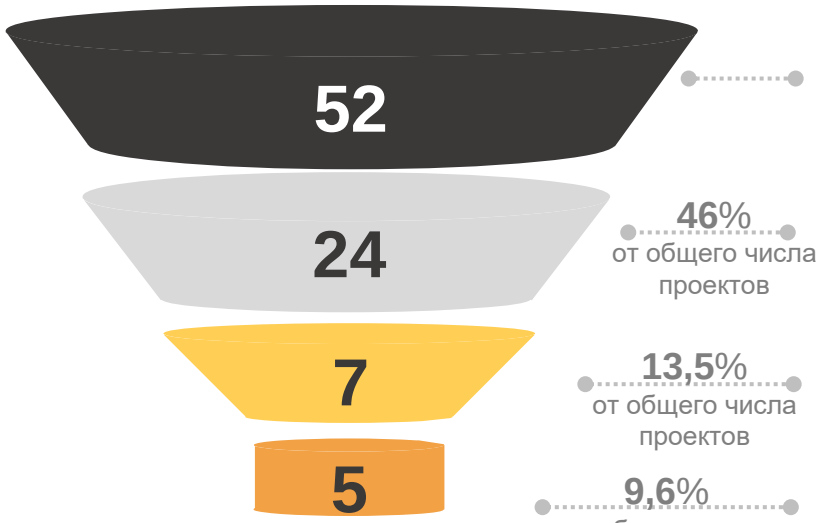
Октябрь – декабрь 2025

Подготовка к Демо-Дню

12 – 21 января 2026

Демодень 22.01.2026

СБОР ЗАЯВОК, ЭКСПЕРТИЗА ОТБОР В АКСЕЛЕРАТОР 2025



Заявок в Акселераторе «на входе» отбор из 69 по первичным критериям

Первичные критерии: РФ, наличие лицензии, ПИ Au, Ag, Cu, стадия

46%
от общего числа проектов

Прошли отбор по ключевым фильтрам

Ключевые фильтры: наличие геологических предпосылок, фактуры, экономическая целесообразность, наличие команды, заинтересованность в развитии проекта

13,5%
от общего числа проектов

Прошли на стадию рассмотрения Инвестиционным комитетом

Внешняя экспертиза

9,6%
от общего числа проектов

Попали в Акселератор

Критерии для инвестиционного комитета

Внешняя экспертиза:

1. Только проверенные, практикующие эксперты (всего участвовало **15** экспертов)
2. Минимум два геологических заключения на проект
3. Стандартизированная форма оценки
4. Юридическая проверка

КРИТЕРИИ ФИНАЛЬНОГО ОТБОРА

1

Наличие геологической идеи

обоснование, месторождение какого типа и с какими параметрами можно ожидать в результате планируемых ГРР

2

Предварительная экономическая целесообразность

отработки ожидаемого месторождения

3

Предварительная оценка необходимых инвестиций

сроков и комплекса работ, которые могут подтвердить геологическую идею

4

Заинтересованность команды

Мотивация и потенциал команды для реализации проекта

5

Отсутствие явных рисков

Лицензионных, экологических, корпоративных и пр.

ЧТО ДЕЛАЛИ: ЛОГИКА ПРОГРАММЫ

Запуск
20/10/2025

1 Экономическая оценка

2 Геологическое обоснование

3
- Взаимодействие с регулирующими органами
- Эколого-экономические риски

4 Стратегия развития проекта и планирование

5 Управление проектами

6
- Финансовая модель и инвестиционные инструменты
- Риски и ограничения

7
- Привлечение финансирования
- Юридические аспекты

8 Инвестиционное предложение

9 Доработка инвестиционной презентации

10 Подготовка выступлений

Демо-День
22/01/2026

Основная идея:
«дать удочки, а не рыбу»

МЕНТОРСТВО, ЭКСПЕРТИЗА, КОНСУЛЬТАЦИИ

Менторы – общая логика проекта с акцентом на геологию

Трекеры – динамика и бизнес-логика

Эксперты-лекторы – теоретическая база

Консультанты – узкие вопросы

Всего задействовано

более 30

специалистов

12 экспертных сессий (~48 часов)

10 встреч с трекерам (~40 часов)

10 встреч с менторами (~40 часов)

4 вебинара (~9 часов полезного контента, отзывы рынка и база знаний)

1 деловая игра («встреча с инвестором») (~2 часа)

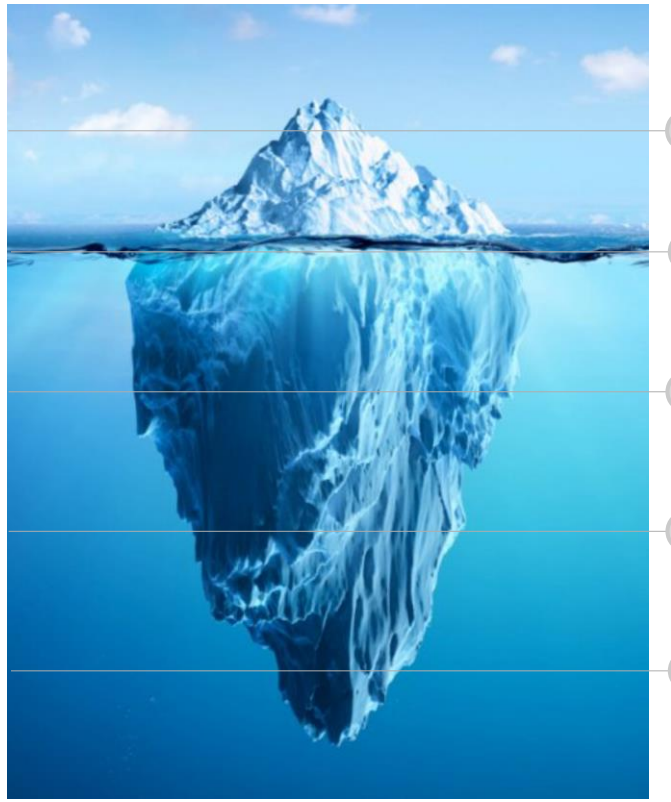
1 оффлайн групповая встреча (~9 часов полезного контента)

ЧТО СДЕЛАЛИ ПРОЕКТЫ

1. **Проработали геологическое обоснование**, разобрались с геолого-генетическим типом, аналогами, оценили предпосылки для увеличения потенциала
2. **Структурировали данные** (реестры, таблицы ранее выполненных работ, ГИС-проект и т.д.)
3. **Рассчитали укрупненные ФЭМ**, провели анализ чувствительности к основным параметрам (изменение ресурсов, снижение содержаний, изменение цены на ПИ), определили какие еще характеристики существенно влияют на экономику
4. Проанализировали **лицензионные обязательства**, составили план взаимодействия с гос.органами
5. Проанализировали **экологические и другие риски**, включили в план мероприятий
6. Разработали **стратегии выхода и максимально эффективный план** достижения цели, подготовили долгосрочные планы проектов, разобрались с управление и мотивацией своих команд
7. Проанализировали **финансовые показатели** своих проектов, из инвестиционную привлекательность и возможные варианты
8. Продумали возможные **структуры взаимодействия** с инвестором с учетом юридических аспектов
9. Собрали **инвестиционное предложение**
10. Подготовили **инвестиционные презентации** и дополнительные обосновывающие материалы
11. Отрепетировали **публичное выступление**

РЕЗУЛЬТАТ

Готовое инвестиционное предложение и пакет обосновывающих документов



Инвестиционная презентация:

Только ключевые данные, не более 10-12 слайдов для доклада 5-7 минут

Обосновывающие материалы:

- Геологическое обоснование
- Обоснование выбора аналога
- Реестр работ предшественников
- Таблица видов и объемов работ выполненных предшественниками
- Анализ работ предшественников
- Таблица работ выполненных командой
- План и бюджет ГРР
- Другие документы и обоснования

Исходные данные:

- ГИС-проект
- Копии отчетов
- Базы данных
- Другие материалы и документы

Ценность Акселератора

Для юниоров

Акселератор открывает доступ к широкой экспертизе как в геологии, так и инвестициях, дает возможность привлечь инвестиции как от первого юниорного фонда, так и с рынка капитала

Для экспертов

Повышает значимость и востребованность профессиональной независимой экспертизы, расширяет рынок услуг

Для рынка

Привлечение инвестиций в воспроизводство минерально-сырьевой базы страны

Формирование методологической базы, стандартов оценки, раскрытия информации, формирование аналитики

Для инвесторов

Формирование нового класса активов, прошедших экспертизу и подготовку

Для стратегов

Акселератор повышает эффективность инвестиций, снижает риски, экономит время на отбор и анализ проектов

Для партнеров

Сервисные, консалтинговые, буровые компании, лаборатории и пр. Создает рынок услуг, более эффективное взаимодействие с профессиональными заказчиками-юниорами

СТАНДАРТ ЮНИОРНОГО ПРОЕКТА РАННЕЙ СТАДИИ

ПЕРВЫЙ ЮНИОРНЫЙ АКСЕЛЕРАТОР

1

Данные

Максимально полные, структурированные, проанализированные, подготовленные как для внешней экспертизы так и для работы по проекту.

Служат основой для обоснования геологической идеи, ее экономической целесообразности и плана подтверждения.

2

Геологическая идея

Логически выстроенное и основанное на фактах обоснование, месторождение какого типа и с какими параметрами можно ожидать на целевой площади, подтвержденное сравнением с аналогами, укрупненным расчетом экономической целесообразности и анализом основных параметров влияющих на экономику.

3

Эффективный комплекс работ

Продуманный комплекс работ сфокусированный на подтверждении геологической идеи и основных гипотез влияющих на экономику и перспективность объекта, в максимально короткие сроки и за ограниченные ресурсы.

4

Инвестиционная привлекательность

Обоснование когда и сколько сможет заработать инвестор, основанное цели команды, стратегии проекта и плане работ поэтапно повышающем капитализацию актива.

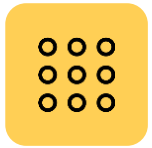
Команда – залог успеха

Мотивированная, профессиональная команда, которая умеет сформировать геологическую идею, организовать и выполнить максимально эффективный комплекс геологоразведочных работ, привлекать инвестиции, выстраивать взаимодействие с инвестором, управлять рисками и стоимостью проекта.

ЭКОСИСТЕМА ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫХ ПРОЕКТОВ НА РАННЕЙ СТАДИИ

Управляющая компания

Хартленд Менеджмент Групп - первая в России группа компаний, которая целенаправленно формирует рынок инвестиций в юниорные проекты



Инвестиционный банк

Привлекает инвестиции для проектов на разведочной и более поздних стадии (продажа профильному игроку, private placement, IPO)

Посевной фонд

Фонд «Первый Юниорный» заинтересован в инвестициях как финансовый инвестор в перспективные геологоразведочные проекты на ранней поисковой стадии.

Первый юниорный акселератор

Оценка и «прокачка» проекта, подготовка инвестиционного предложения для потенциальных инвесторов и партнеров

ПЕРВЫЙ ЮНИОРНЫЙ АКСЕЛЕРАТОР

+7 903 790 54 55

info@juniorcapital.ru