

“看空先生”普莱斯的绿色资本梦

21 世纪经济报道记者 杨杨 博鳌报道 2009-05-09 00:33:16

·编者按·

在澳大利亚，普莱斯据说是几乎家喻户晓，这位“极端成功的对冲基金投资经理”是出了名的“看空先生”。

24 岁时，他就成了百万富翁。

但在接下去的二十几年内，他发现除了“拥有好车、过着比较好的日子”以外，他的生活并没有发生什么变化。

于是，2006 年，“看空先生”普莱斯转型为 FEX 创始人。

2006 年，普莱斯以 FEX 的商业计划书融得了 800 万澳元。2007 年，在估值 5000 万澳元的基础上，FEX 又成功融资 1200 万澳元。此次融资后，纳斯达克 OMX 成为其技术提供方和股东，芝加哥清算所、气候交易所公司、麦格理银行、CNBC 电视台等与之开始了战略合作或对话。2008 年底 2009 年初，其又以 1.2 亿澳元的估值拿到了 3000 万澳元的融资。

但截至目前，普莱斯与他的 FEX 仍只能说是“创业中”。

“我希望能有一天，如果一家清洁技术公司去别的交易所挂牌上市，人们会说：看，那家企业错过了 FEX。”

作为 FEX(澳大利亚金融与能源交易所，The Financial and Energy Exchange Group，以下简称 FEX)的创始人，普莱斯(Brian Price)的梦想是：有朝一日 FEX 会成为专注于清洁技术(clean technology sector)的顶尖国际交易所。

2006 年，“极端成功的对冲基金投资经理”普莱斯转型为 FEX 创始人。

在他的规划中，FEX 定位于“亚太地区的能源、商品、环境及金融衍生产品的交易平台”。据其初步估算，FEX 未来三年的营业额将分别为 1424.8 万美元、4148.8 万美元以及 6915.2 万美元，2009 年净利润预计将达到 307.7 万美元，2010 年为 2176.1 万美元，2011 年 4197.9 万美元。

他预测的基础是，根据 BIS(国际清算银行)2008 年三月的季度回顾，到 2007 年 6 月全球衍生产品的合同面值接近 650 万亿美元，而这个市场在 2007 年以前的 5 年中，每年都以 30% 以上的速度在增长。

“FEX 对于其交易量的预计远低于悉尼期货交易所的 7% 和芝加哥金属交易所的 0.4%”。

“专注于清洁技术领域，是 FEX 最大的优势。”普莱斯说，何况还有来自股东的强大支持。纳斯达克 OMX 集团、麦格理资本集团公司、全球最大的碳排放市场运营者气候交易所公司是其主要投资人。

青年富翁的梦想失落

“人们不会愿意做没有挑战的事情。”普莱斯直言，赚钱很重要，但如果只是想赚钱，那么一定会很失望，“没有一个生意是第一天就开始赚钱的”。

况且钱对于普莱斯来说早已不是问题。就像很多从一穷二白背景里走出来的人一样，出生于加拿大的普莱斯明确规划了自己的人生：“我在 24 岁就成了百万富翁”。

在澳大利亚，普莱斯据说家喻户晓，是出了名的“看空先生”。他说：“我并不相信买入，我相信卖出”，据说直至目前他仍在卖空美元。从 1983 年开始，普莱斯就对包括纳斯达克指数、SP500 指数、日经指数、恒生指数等进行波动性投资。

而与亚洲相关的，则是其投资生涯中的重大“滑铁卢”。1990 年代早期，普莱斯对日经指数做了一次波动性投资，“损失超过了 3000 万美元”。谈及此次投资失败，普莱斯把主要原因归结为：“那个时候的市场没有那么疯狂”，当时还没有网

络、那么多的媒体把信息传递给公众。市场中的主要玩家都是些职业交易员、机构投资者人，“他们都有明确的盈亏点”。

在最近这轮全球资本市场下挫中，“通过一些传统的看空业务，我们确实从中赚到了钱，无论是在美国市场、欧洲市场还是全球其他市场”，普莱斯说，“从2003年开始我们就对这轮波动性做了规划。”他认为，市场现在可不能再下行，但也不会马上反弹，市场的回暖会是逐渐的。

“人们在一段时间内会远离股票市场，而转向像金属等这类看得见、摸得着的东西”。但他也并不认为石油价格会重新回到150美元或者重新跌回20美元，在经过一段时间的调整后，价格会与基本面逐渐相符。

“但在接下去的二十几年内，我发现我的生活并没有发生什么变化”。

金钱的结果是确实有了好车、过着比较好的日子，“但是又怎么样”？普莱斯说，“所以关键在于做你想做的事情而不是光想着赚钱。”

于是，在其46岁的时候，普莱斯开始创业了。

这一次仍与交易有关，“交易是个非常复杂的游戏，而且非常有趣”。在世界上任何一个地方，人们都会对交易所、股票之类的游戏着迷，“这个游戏永远不会落幕”。

环保与“资本”主义并进

2006年，普莱斯以FEX的商业计划书融得了800万澳元。此后的融资一路走得还是相当顺畅。2007年，在估值5000万澳元的基础上，FEX又成功融资1200万澳元。此次融资后，纳斯达克OMX成为其技术提供方和股东，芝加哥清算所、气候交易所公司、麦格理银行、CNBC电视台等也与之开始了战略合作或对话。

2008年底2009年初，其又以1.2亿澳元的估值拿到了3000万澳元的融资。

2007年9月，FEX旗下的SIM市场开业。

引人注意的是，这家刚刚获得出生证明的交易所，其开业仪式却有一些重要人士捧场，其中包括前美国副总统阿尔·戈尔。

戈尔在退出政坛之后就成为了“环保急先锋”，并因此获得了 2007 年度诺贝尔和平奖。而 SIM 主要吸引的就是那些能够利用金融市场来达到对抗全球变暖的企业，“这一点吸引了戈尔”。澳大利亚当地媒体如此评价。

戈尔在 SIM 的开业仪式上说：全球变暖可能创造出一批有持续发展潜力的企业和行业。这也是普莱斯最初的出发点，人们对于干净的水、干净的食品以及干净的环境，总是渴望的。“经济增长中的负外部性比如空气污染，应该成为经济和社会产出计算中的一个输入变量。”也就是说，无论个人和社会都要为环境污染买单。

这就为 FEX 提供了机会，“在清洁技术成为成熟的资产类别之前，我们能用资本武装这些新的领域以帮助它们成长”。普莱斯说，FEX 的理想就是促进这种外部性的内化，以及为其定价。目前几乎所有价格发现的功能都是北美提供的，而 FEX 希望能成为亚太地区未来提供该信号的市场。

FEX 的另一个机会在于，确实已经有很多人清洁技术板块感兴趣，想要投资这个板块。但“投资者还不知道哪里有清洁技术公司集中的板块”。目前这类的上市企业分散在各种各样的市场中。但资本市场也有潜规则，“只有 20% 的企业会受到极大关注、会有很好的待遇，而大部分企业都为生存下去而挣扎着”。

“FEX 提供的是专业的平台。”普莱斯说，“我们只专注在与清洁技术有关的领域里，为其提供交易、价格发现等服务。”

他希望以后投资人可以在这里找到绝大多数与清洁技术有关的公司与衍生产品。

据其透露，目前 SIM 市场已经运行了 3 个月左右的时间。早在 2007 年 9 月这个板块开业之初，包括地热、太阳能、清洁煤技术等在内的公司就表示要在这个 SIM 挂牌上市。首家在 SIM 上市的是一家清洁煤技术公司。但其未能透露 SIM 当前的市场数据，在 FEX 的网页上也没有任何相关披露。

OTC 市场也已经开始运转，麦卡锐是澳大利亚惟一可提供批发柜台交易利率和外汇衍生品交易的市场。而衍生产品市场“期待在 6 个月内开业”，其作为交易所的最后一张金融牌照将在 8-12 周内获得。

后来者的竞争力

“做交易所与其他的生意不同，必须 100% 准备好才能开始运作。”普莱斯说，FEX 目前做了 90% 至 95% 的准备工作。

FEX 由 SIM(可持续发展清洁技术股票交易所)、“麦卡利”OTC 交易系统、衍生产品市场以及 Envex 四个板块组成。

其中 SIM 是全球第一个专门针对并专注于快速发展的可持续和清洁技术业务公司股票交易的资本市场；麦卡锐与环境沾边的因素体现在 2008 年 11 月，REC(可持续发展指标)的引进，后者是澳大利亚第一个电子化交易的环境产品；衍生产品交易所为新型大宗商品、能源产品、环境与金融衍生产品提供交易、清算和结算服务；而 Envex 则专注于像碳产品、再生能源、水和气候的期货和现货合同的衍生产品等环境产品的开发。

但开始成功运营后，FEX 又凭什么与其他交易所巨头竞争？

FEX 似乎生不逢时，不仅赶上了金融风暴——普莱斯自己也说这轮风暴吓走了不少投资人；而且也面临着金融风暴之后交易机制的变革，初生的 FEX 会否也必须做架构调整？

金融危机的爆发，使得金融衍生品市场的风险控制和监管问题再次引起关注，以交易所为核心的场内衍生品市场凸显出发展优势。市场上普遍认为，OTC 市场向交易所市场回归可能成为趋势。

“任何一个你想进入的领域都已经有先行者了。”普莱斯说，“所以关键在于你是否能比他们做得更好。”

尽管其并不承认价格是 FEX 的竞争优势，“但我们在价格方面是非常灵活的。”在其财务预计中显示，FEX 的收费标准远低于其竞争对手，其中也包括纳斯达克 OMX。

“我们知道那些规模更大的交易所确实希望以价格取胜，但他们的规模同时也意味着需要平衡股东对利润回报的需求。”因此价格不可能太低。

而金融危机事实上也可能给 FEX 这类后来者带来了机遇，“我们的股东已经做好了打持久战的准备”。在全球资本市场都不景气时，FEX 吸引企业要花更长的时间也是情有可原。而从投资人的角度来说，“当市场流动性抽紧时，人们也会倾向于更依赖于结算机构、交易所机构”，普莱斯说，“对于我们这样刚做起来的买卖而言，现在的环境是相对理想的。”

他并不认为 OTC 市场以后都会并入交易所范畴，“OTC 市场的产品若纳入交易所，就不成其为柜台交易产品了。”只有经过谈判约定时间、地点和交易价格进行的交易才有 OTC 特色。

“并非 OTC 市场本身的监管不够严格，而是出现了那些不尊重交易规则的人，让规则不能真正起作用”。

然而 FEX 面临的最大挑战是，如何让企业选择 FEX 而不是纳斯达克？

“对于企业而言，在哪里上市并不重要，重要的是能融到钱。”但普莱斯私底下仍希望 FEX 立足亚太的定位，能够吸引到足够多的亚太区域相关类型企业和投资人。

普莱斯认为 FEX 只要有足够好的品牌、足够好的挂牌企业，就会慢慢吸引投资人以及潜在的挂牌企业。

“我们并不在乎现在选择 FEX 的企业不多，只希望能够挑选质量足够好的企业来挂牌。”普莱斯说，一家好企业的号召力大过 10 家普通企业。