

对话规格科技创始人、CEO 陈能杰

把握“时”与“势”，以合规助力中国企业行稳致远

■ 本报记者 张伟伦

近年来,中国企业国际化经营步伐不断加快,合规需求和投入日益增长。为规范、促进企业稳健发展,适应中国经济高质量发展需要,有关部门在监管层面逐渐变得管理科学化、业务精细化、监管科技化。然而现实情况是,很多中国企业在合规方面,还有很长的路要走。在此背景下,这家名为规格科技的创业公司选择了合规赛道,希望能为企业解决合规领域的难题,优化合规管理,降低合规风险,围绕合规提供相关培训、媒体、咨询服务以及一些数字化的产品和工具。作为该领域先行者,规格科技已获得由真诚投资和众甫联动共同投资的数百万元天使轮融资。日前,规格科技创始人、CEO 陈能杰接受了本报专访。

契合时代所需 投身新兴赛道

“其实我们在创业的时候,一个很关键的因素就是选择时机。为什么在这个时间做这件事情?因为近几年国家希望发展要兼顾质量,尤其是‘高质量发展’已经定调,官方当前一直在提。”陈能杰一语中的,道出时代新趋势。

十九大报告中特别强调,从2020年到2035年,国家治理体系和治理能力现代化基本实现;2035年到本世纪中叶,实现国家治理体系和治理能力现代化,成为综合国力和国际影响力领先的国家。其中企业合规是国家治理体系和治理能力现代化的重要方面。

另外,在国家构建法治化市场环境的大背景下,合规管理是现代企业发展的灵魂,企业唯有合规展业,才能在此基础上增强核心竞争力、防范风险,为商业的健康长期运行保驾护航。规格科技致力于合规领域,也在某种程度上顺应这个时代趋势。

“过去相当长一段时期,正是因为中国企业在发展中只是一味地跟随赶超,野蛮生长,而忽略了合规这一重要环节,所以才导致企业经营到一定规模时常常面临重大变故,拓展国际业务更是频频碰壁。而基于此,我们观察到,从‘中兴事件’开始,中国企业的合规管

理越来越受到关注。”陈能杰说。

记者注意到,合规是一套完整的管理体系,会渗透到企业经营方方面面,其根本意义在于建立和维护企业运营所需的内外良性秩序。陈能杰认为,过去的几十年里,中国都处在放手发展的阶段。不过现在,更需要中国企业能更加合规运营,严格按照国际标准在舞台上与别人竞争,甚至引领潮流,这也是高质量发展阶段的必然要求。

“通过与身边人的交流和对这个行业的观察,我发现虽然大家对合规慢慢重视起来,但是这一领域的专业服务供给严重不足,人才很匮乏,企业在合规管理的体系和数字化领域也有很多痛点。通过一系列的市场扫描和分析,还发现这个行业里从业者或创业公司相对较少。我特别希望把做的事业同广大企业的痛点,甚至国家的长期政策方针、规划发展方向连接起来,所以规格科技新的创业选择涉足合规这一领域。”

“我们将以职业教育为抓手,打造合规从业者的专业提升和交流平台;以 SaaS 产品为抓手,致力于提高合规的效率和数字化水平。这是规格科技目前的两个核心业务。”陈能杰说。

连续型创业者 组建专业团队

当前,中国企业的合规管理理念、合规管理制度、合规管理体系建设仍待提升与完善。近一段时期,一些知名的大型企业也因数据安全、不正当竞争等诸多不合规行为而暴露出较多问题,受到相关监管。“这更加折射出在当今复杂的监管环境下,现代企业的良性发展亟须完善的合规管理体系。”陈能杰说。

这是时代所需,也是规格科技当前要做的事情。然而,企业合规毕竟是一个专业领域,他和团队能否胜任呢?

陈能杰坦言,自己是一个连续创业者,在这次创办规格科技前致力于私募基金领域的创业,在三到四年的时间里从0到1办成行业里有影响力的公司,这一经历为其再

次创业提供了较多经验。同时他对私募基金行业在强监管下的变化,投资行业投后风控、合规被重视的过程等有深入观察和独到见解。管中窥豹,再次创业时可以洞察更广范围的合规需求。

“规格科技的新团队中有很多风控合规、政策研究领域的专业人士。”陈能杰介绍,目前团队中,在内容合规领域,有之前一直在广电传媒系统政策法规部门从业多年的资深人士,为相关业务提供咨询服务,同时负责公司公共事务管理;有之前在四大会计事务所从事风控咨询的专业人士加入团队,成为目前规格科技咨询业务中的骨干力量;也有很多业内知名的律师为团队提供专业支持;还有投资人、合作伙伴等,他们也都一直关注着规格科技的成长,并为公司发展提供着各种帮助,共同为中国企业合规管理做一些有意义的事。

对于创业,团队的重要性不言而喻。“我们都希望创业是成功的,但我们不应该只把目光聚焦在成功本身。有时候事业上并不很成功,但在这个过程中我们有了成长,结识了很多朋友,也与并肩作战的团队成员一起进步,帮助了更多企业解决困难,这些也都是宝贵的财富。”陈能杰谈到这个话题,十分坦然,也很实在。他表示,这次规格科技的创业心态比上次要放

松很多。之前,由于业务非常聚焦,自己想突破所有挡路的事物,朝一个目标狂奔。而这次,个人其实更关注周边的环境、身边的人和事,以及长期和耐心地体验整个创业过程。

在当前竞争日益激烈的市场环境中,办成一件事或者做一番事业绝不能只依靠一个人的力量,而是要依靠团队的合力,如果创始人能够盘活团队的作战能力,并把每一个人的潜力发挥出来,企业的生命力才能更强。正因为如此,陈能杰十分关注团队中的每位成员,并希望规格科技中每一位和自己并肩作战的人都有收获和成长,不管今后是继续在同一个团队中还是离开队伍,都要结下善缘。

提到对人才的思考,陈能杰很感慨:“发起人要有耐心和对人才的渴望,以及对人长期跟踪的能力。记得之前听小米科技创始人雷军讲过,对优秀人才不仅要三顾茅庐,还要三十顾茅庐,我想这是怎样的胸襟和魄力,也给了我很大的震撼。相信小米今日的成功,与雷军这种求贤若渴的胸怀分不开吧。还有,字节跳动创始人张一鸣也在他的微博中说过,有时候他跟踪一个人要花花费好几年时间。所以我觉得这也是一位创始人,一名优秀的 CEO 应该学习的,也是必须拥有的品质。”



由中国企业承建的孟加拉国达舍尔甘地污水处理厂项目近日顺利通污水,标志着项目进入试运行阶段。图为工作人员在该污水处理厂主厂区开启闸门进污水。

新华社发(达舍尔甘地污水处理厂项目部供图)

行业管窥

塑编之乡试水期货保供稳价见效

■ 本报记者 刘国民

今年11月22日发布的《国务院办公厅关于进一步加大对中小企业纾困帮扶力度的通知》提到,推动期货公司为中小企业提供风险管理服务,助力中小企业运用期货套期保值工具应对原材料价格大幅波动风险。塑编之乡浙江温州苍南县、浙江温州平阳县塑编产品面对聚丙烯等原材料采购难、价格波动大、运输成本高等难题,经永安期货股份有限公司的风险管理子公司浙江永安资产管理(以下简称“永安资本”)向当地企业引入期货套期保值工具后,保供稳价难题得到缓解。近日记者参加大商所组织的“永安期货服务苍南、平阳塑编企业”调研座谈活动,亦证实了这一点。

据了解,浙江省温州市苍南县、平阳县享有“塑编之乡”的美誉,是全国最大的塑编产业聚集地,现有300多家塑编企业。尽管为“全国最大”,但记者深入了解后发现,除个别企业外,当地大多数塑编企业以中小微企业为主,这些企业年产能在100吨至500吨,并且很多为家族式企业。由于塑编行业门槛较低,这几年产能压力大,加工利润不断压缩,以往中小微企业企业抗风险能力不强,尤其是作为塑编业重要原料的聚丙烯价格波动对行业冲击较大。

2014年,聚丙烯期货在大商所上市,期货市场具有价格发现和风险管理功能。聚丙烯期货上市后,越来越多的产业企业参与期货市场管理风险,而在永安期货等期货机构的带动下,这一期现结合的避险模式如今也开始走进名不见经传的下游塑编中小微企业。

永安资本塑料部副经理沈旭炜

介绍说,在服务苍南县、平阳县企业过程中了解到,今年确实是苍南、平阳塑编业最困难的一年,行业产能大幅扩张,企业竞争比较恶劣。“原来他们生产1吨编织袋能挣1000元至1500元,今年却不赚钱,有些企业还是亏着做的。可能今年的订单比往年略微减少一点。这样一来企业库存很多,资金压力非常大。当地塑编企业今年还面临原材料价格较高的压力。”沈旭炜说。

无论是今年的原材料涨价痛点,还是之前已存在的稳价格需求,永安资本都一直努力让当地塑编企业接受并不断扩大使用期货避险工具。

“我们在温州塑编业的努力已有6年时间,这一路坚持下来感触很多。一开始我们和企业主聊期货套期保值,企业主听不懂也不了解,觉得没兴趣。我们没有放弃,因为觉得这是行业必然的发展方向,继续在贸易行情研判等方面下了很多功夫。我们一趟又一趟去拜访当地塑编企业,一些企业逐渐对期货套期保值产生一些兴趣,希望尝试一下。一开始企业比较谨慎,参与的数量和金额比较少。慢慢地企业发现,参与期货套期保值很有实际价值。并且,随着当地产能持续增加叠加疫情带来的不确定影响,让塑编企业面临更大的风险,企业利用期现业务管理风险的需求也在大幅增加。”沈旭炜回忆道,“这样坚持下来后,我们和企业经常在一起交流,定期召开行业会议,在行业会议上展示PPT,拿出一些案例分享给大家。而且从最简单的模式开始做起,一开始是点现货,让企业切实感受到好处,到后来我们慢慢地开始

点远期。现在只要原料价格跌下来,企业就主动来找我们,希望我们帮助企业在某个时间锁定多少吨原材料。这个转变很明显。”

在具体业务类型上,沈旭炜提到,“企业的相关需求整体分成两种,一种是企业觉得价格定了,愿意去锁价;另一种是企业常态化地用期货扩大客户群体。比如,聚丙烯期货多数时期是远月贴水近月的结构,企业通过参与以期货价格为基准的基差点价业务,可以获得一个较现货更便宜的远期原料价格,就可以拿这个原料价格去找客户争取订单,这样更能打动客户。比如期货公司会问自己的客户,明年5月份的价格比现货便宜200元,这个订单你要不要接?”

概括起来,永安资本在期货套期保值方面有这样几种创新模式:基差交易,即按期期货价格来确定现货价格;延期交易,即先用现货,在一定日期内点价确定最终价格;连续锁价,即期货非主力合约的价格通过主力合约加减一定升贴水,给企业提供远期原料价格,帮助企业锁定原料成本;交割锁价,即主力合约月份的锁价,接了仓单以后给客户配最适合的货物;期权保险,即锁定远期价格的同时买入价格保险,在价格大跌的时候获得期权补偿,价格上涨则不用担心成本上升。“这些创新模式可为企业做好相关的风险管理服务。当绝对价格跌得很低时,企业可以提前锁定原料价格,在旺季的时候就可以获得比现货更低的价格。”沈旭炜说。

据了解,永安资本现在也开展一些延伸服务。尤其是塑编行业下游企业,如果产成品压力比较大,货暂



中国内地和香港仍是全球IPO活动最活跃地区

■ 张莉

2021年是近20年来全球首次公开募股(IPO)活动最活跃的一年,至今共有2388家企业在全球上市,筹资4533亿美元。与去年同期相比,IPO数量和筹资额分别上升64%和67%。

安永12月15日发布《中国内地和香港首次公开募股(IPO)市场调研》报告显示,中国内地和香港仍是全球IPO活动最活跃的地区,IPO数量和筹资额分别占全球的25%和28%。安永预计上海证券交易所和深圳证券交易所IPO数量将分别位列全球第二位和第三位。

全球前十大IPO有6家为中国企业,当中科技、交通与物流行业占据主导地位,能源与电力、生物科技与健康行业亦打入十大。

安永大中华区上市服务主管合伙人何兆烽表示:“中国内地及香港一直施加严谨的防疫措施,疫苗的推出取得进展,IPO活动持续。直至11月末变异新冠病毒奥密克戎出现,致欧美股票市场震荡,香港市场受到影响,A股则走出独立行情。香港前十大IPO中九成以上筹资额来自独角兽企业和中概股回归,香港金融市场地位稳固。内地改革证券法以及后续推出创业板注册制、科创板制度局部改善、北交所成立、试点红筹股回归和新三板精选层转板等,意味着中国资本市场正开启一个新时代。”

今年9月北交所成立,11月第一批北交所公司上市,截至目前共有11家北交所新股成功上市,北交所促进了多层次资本市场融资生态发展。安永北京主管合伙人杨淑娟表示:“北交所实行公司制是中国内地交易所的新尝试,对资本市场的制度改革起到了积极作用,亦是注册制的进一步试点,有助于增强新三板市场的活力。中小企业有了新增上市途径,解决了其融资难、融资贵问题。对创投及私募股权投资等一级市场投资者而言,增加了其退出渠道,为北交所及新三板二级市场投资者提供了参与投资、分享创新型中小企业成长发展红利的机会。金融机构包括投行和中介业务从中得到新的发展契机,有利于整个生态圈蓬勃发展。”

时卖不动,但是企业感觉旺季到来后价格会上涨,或者到时货会顺利卖掉,永安资本可以先把企业的货买过来,按照一定的比例比如80%把这部分成品资金先给企业。这样就可以在企业库存压力较大,成品难以变现时,为中小微企业提供帮助。当然永安资本会对企业存放成品的仓库和企业资信进行严格筛选。

努力到现在,基差贸易已成为当地塑编行业的贸易习惯。在浙江温州地区,不仅苍南县、平阳县企业受益,其他县市也受到正面影响,例如浙江温州地区的瑞安市现有的300多家塑编企业中,也有近20%聚丙烯原料采购通过期现结合的方式,期货市场服务中小塑编企业,促进聚丙烯产业链期现结合的生态初步形成。在温州,塑编企业通过合理利用期货市场进行点价和套期保值操作,降低了原材料价格上涨及波动风险,有效减轻了企业的生产成本压力。

编后语:在外贸领域,有很多专业术语和难懂的事物,比如自贸协定优惠、海关规章、合规条文、期货等贸易金融词汇,一般中小外贸企业起初不懂这些专业的事物,更不了解学会这些新事物新知识对企业发展的益处,由此经常造成相关单位热心为企业提供服务,而企业因为不懂而对服务内容不感兴趣的结果,从而错过了难得的获得优质服务或长知识增本的机会。此刻服务方更应该进一步努力让外贸企业懂得这些优质服务对企业发展的意义,不能因为对方不懂就知难而退。永安资本在中国塑编之乡推广期货的成功案例启示我们,耐心细致、持之以恒去推广,情况确实会逐渐变好。

服務四環 誠信天下

中國專利代理(香港)有限公司
CHINA PATENT AGENT (H.K.) LTD.
www.cpahkltd.com