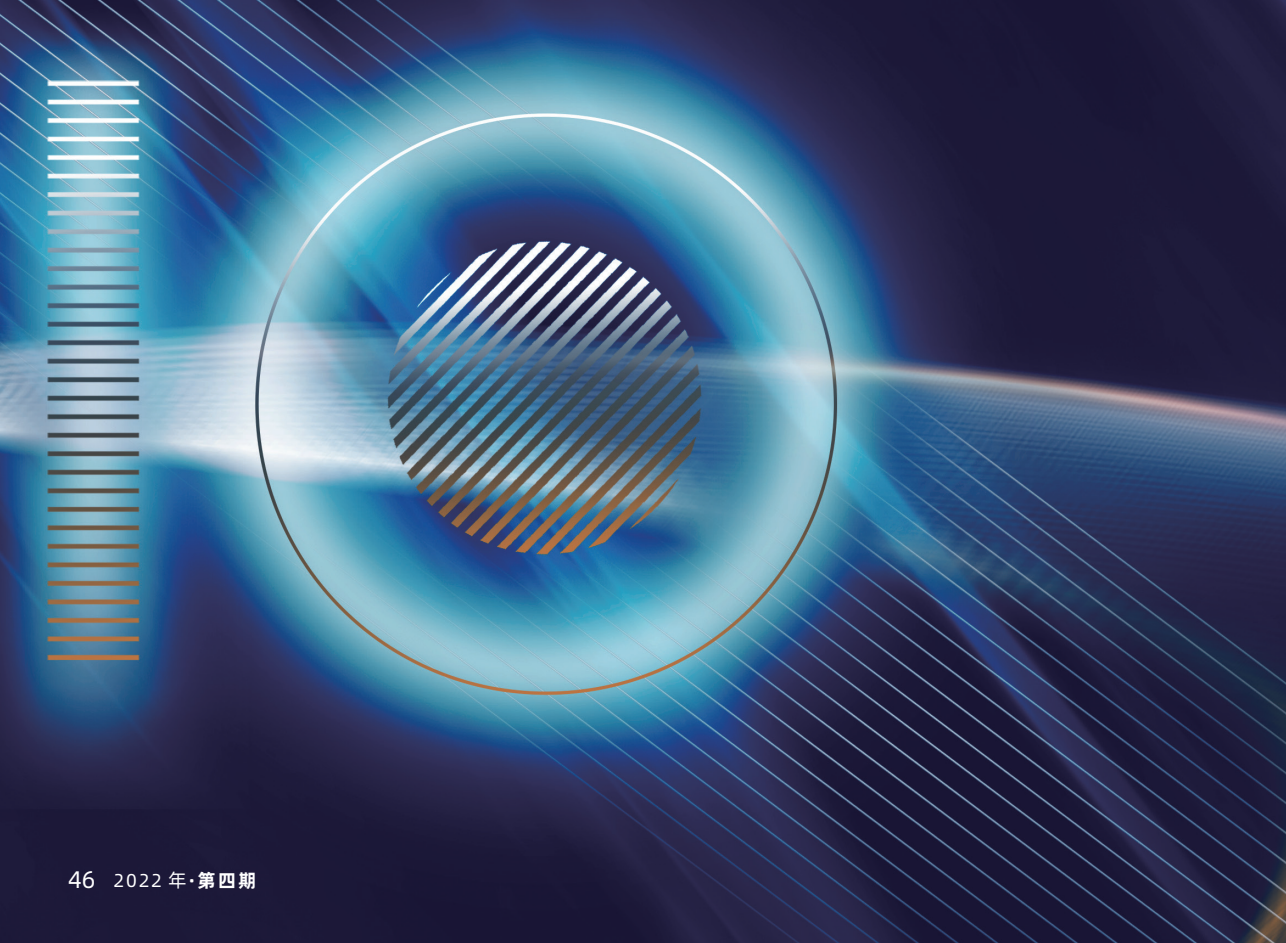
传承跨越 同心同创

复瑞渤集团十周年回顾

文/商复瑞渤商贸（上海）有限公司



FREEPOINT COMMODITIES

复瑞渤的前世与今生

2021 年是复瑞渤集团成立的第十周年。致敬十年，复瑞渤升级了企业 logo，发布了全新网站，并且开展了丰富的内部纪念活动。十载春华秋实，十载传承跨越，事实上对复瑞渤的创始管理层和很多资深员工而言，已携手共创了三十多年。

关键词

桑普拉扬帆再远航

复瑞渤的前身是由美国国际集团交易公司（AIG Trading Group ）演变而来的桑普拉能源交易集团 (Sempra Energy Trading)，主要从事大宗商品交易，自 1990 年代中期成立开始连续实现 44 个季度净收入盈利的佳绩，公司估值超过 30 亿美金，跻身全球最大的大宗商品交易公司之一。

在国际资本市场的风云变幻和潮起潮落中，桑普拉能源交易集团在 2008 年与当时英国银行业巨头苏格兰皇家银行（Royal Bank of Scotland）组成了合资公司，随后于 2010 年初由摩根大通集团（J.P.Morgan）战略收购，这一收购使摩根大通获得了与其他华尔街传统商品交易巨头、高盛集团（Goldman Sachs）以及摩根士坦利集团（Morgan Stanley）在国际大宗商品交易领域相抗衡的实力。

然而桑普拉的故事并未就此落下帷幕。随着全球金融局势的变迁，在华尔街面临各种监管与薪酬困境之时，David Messer 先生——这位在十几年间将桑普拉打造成数十亿美金收益的领导者，怀揣着对大宗商品市场的无限热情，携手多年来的桑普拉高管团队于 2011 年初创建了复瑞渤集团（Freepoint Commodities），并出任全球首席执行官。Messer 先生在当时路透社的专访中说道“我们并不是新建一个公司，而

是继续发展。绝大部分的复瑞渤中高层管理人员曾经共事至少 10 到 20 年之久。我们拥有的经验让我们知道这样的公司该如何发展壮大。”

扬帆再远航，复瑞渤的创始管理层和员工共同出资，与私募股权基金 Stone Point Capital 一起为复瑞渤的创立及营运提供了资本金。

画外音：

基于复瑞渤创始团队的出色历史业绩，复瑞渤获得了著名的私募股权基金 Stone Point Capital 的战略投资。Stone Point Capital 是聚焦全球金融服务行业的私募股权基金公司，总部设在美国的基金业心脏地区——康涅狄格州格林威治市，目前旗下各支管理基金共已筹集资本 260 亿美元。

曾经桑普拉的办公大楼现在是复瑞渤的全球总部

关键词

复瑞渤十年耕耘路

依托成熟的交易经验和合作无间的高效团队，复瑞渤在 2011 年 3 月正式成立后仅花了 3 个月就启动了北美市场交易业务，并且于 2012 年启动了欧洲和亚洲市场。复瑞渤的全球总部位于美国康涅狄格州斯坦福德市（距离纽约华尔街约 50 分钟车程），同时在美国其他地区以及在加拿大、英国、瑞

复瑞渤新加坡子公司

士、中国、新加坡和印尼等地建设了子公司。

十年耕耘，复瑞渤在大宗商品实物贸易、衍生品交易和资本投资领域整合发展，致力于成为国际一流的大宗商品交易和投资公司，通过构建能产生可持续收益的业务模式为股东提供满意的回报。目前，复瑞渤在全球范围内的交易已覆盖传统能源、清洁能源、碳排放、金属和农产品等市场；投融资领域主要包括与合作伙伴一起开发绿色能源项目、投资大宗商品上游生产、合资建设中游产业基础设施等。

发展至今，复瑞渤总体而言是一个专注于贸易和投资的实业公司。以 2021 年为例，复瑞渤超过 70% 的收入来自实物贸易。在过去的三年，复瑞渤全球实物贸易年均营业额稳定在每财年 300 亿美元以上（约合每财年 2000 亿人民币）。传承自桑普拉时期，复瑞渤的专业团队致力于参与世界原材料资源市场的交易并通过优化物流运营为全球客户提供一流的供应链服务。这一领域的业务成就依赖于持续的、单笔交易的盈利累积而不是依靠风险赌博下的个别大单。复瑞渤从本质上说就是希望通过大量单笔低风险薄利交易来获取累积利润的贸易商社。

/复瑞渤的人才观和企业文化/

十年磨一剑，但江湖早已不复一招赢天下。随着互联网、电子商务、人工智能等领域的日新月异，叠加国际政治经济局势和环境气候问题等宏观大环境的风云变幻，传统的大宗商品交易公司已越来越难在老路上赚得那一点中间利润。如何才能在瞬息万变的交易市场继续生存下去并获得可持续发展的源动力，复瑞渤从成立伊始便将吸引人才、打造一个让各类人才尽显其能的最佳平台作为核心战略之一。

关键词

同力同创 各尽所能

与其他国际大宗商品交易公司相比，复瑞渤的总雇员数并不多，目前全球员工约五百余人。然而，复瑞渤实现的员工人均创收（交易毛利润 / 员工数）始终维持在行业高水平。这一特点源于(1)员工持股计划——很多员工都已成为了复瑞渤的股东，（2）人才战略——吸引优秀的人才，并提供一个

充满多样性和创业活力的平台。

Messer先生曾介绍说:“在竞争环境中，复瑞渤作为一家私营的交易公司具有自己的优势。我们很灵活，我们以创业的方式进行运作，我们没有多余的管理层级，也没有复杂的管理制度，我们提供一个能吸引经验丰富的专业人员的工作氛围。我们没有既定的组织结构来说明公司将参与什么品种或市场的交易，我们更关注的是找到合适的人才从而共同开启相应的业务。”

在复瑞渤，无论职务级别和经验资历，你可以随时敲响 Messer 先生及其他高管人员的办公室大门并说出自己的想法。其实，Messer 先生和所有高管人员并不经常在自己的独立办公室工作，他们更喜欢坐在公共办公区的普通工位上，和所有同事一起度过繁忙交易的每一刻。

在这样的人才观和制度氛围的影响下，加入复瑞渤的专业人员，往往都能成为独当一面的将才，于是攻城拔寨便是水到渠成。

关键词

同心同行 平等友爱

如果说同力同创有一种壮怀激烈的豪情，那同心同行则充满了安居乐业的温情。在复瑞渤策划十周年的全新网站时，第三方制作公司与复瑞渤的许多员工进行了访谈，当问到“对公司最深刻的印象是什么”时，大部分人的回答是“we are a family（我们是一家人）”。复瑞渤大家庭文化的核心是互相尊重和关怀，所有员工共同组成了复瑞渤大家庭。同事之间以友善对待彼此，公司文化也鼓励同事之间进行有意义的互动，以确保每位员工都感到被接受、被重视并有归属感。

除了建设平等友爱、最小内卷的组织环境外，复瑞渤也为员工及家属提供了行业一流的福利计划和后勤保障。让员工在复瑞渤大家庭里安心快乐地工作是 Messer 先生和高管团队一直津津乐道的目标。

画外音:

Messer 先生每年会进行一次公司内部演讲（对外保密），英文全称是 State of the Company Address（SOTCA），至今已进行了 11 场。在每次近 1 个小时的演讲中，Messer 先生会全面讲解公司经营业绩和关键盈利指标、会深刻剖析他所看到的内外部危机与挑战、会不断描绘公司核心文化和愿景、会诚恳感谢所有员工的努力与付出、也会利用他的演讲特权为大家播放一首他喜欢的歌曲。通过 SOTCA 演讲，复瑞渤的员工充分知晓了公司的成绩和潜在的危机，也不断加深了组织归属感。

复瑞渤伦敦团队的团建活动

复瑞渤美国团队的志愿者活动

复瑞渤中国团队的跨年活动

复瑞渤新加坡团队的跨年活动

关键词

复瑞渤之狼

谈到复瑞渤的文化，不得不提复瑞渤的“吉祥物”——狼。这是 Messer 先生深思熟虑后做出的选择，寄托了他对复瑞渤集体价值观的期许。为什么是狼？因为狼以群居、团结一致、同进共退。单独行动时，狼群里的每一匹狼都要为群体的繁荣与发展承担一份责任。而当群体出战时，众狼一心，配合默契，往往能战胜比自身强大很多的劲敌。Messer 先生在每年的公司内部演讲（SOTCA）中，都会以一段狼群集体活动的视频作为开篇，以此和所有新老同事共勉。

复瑞渤在美国纽约狼保护中心认养了一头灰狼，和复瑞渤同龄。作为“团宠”，狼的形象被应用于许多复瑞渤的集体活动中。

/复瑞渤的中国情结/

关键词

说中文的 CEO

复瑞渤的创始人、首席执行官 David Messer 先生有一个他自己很喜欢的中文名——穆思维。在中国，很多客户和朋友亲切地称呼他为“小穆”，并且评价他为“中国通”。

Messer 先生是犹太人，毕业于美国耶鲁大学东亚研究专业并在大学期间开始学习中文，至今一直保持中文听、说、读、写的练习。他还于 2019 年通过了汉语水平（HSK）四级的考试。说起学中文的初衷，Messer 先生曾回忆道：“1977 年，在我上大学的两年前，我的父母到中国访问。他们是在尼克松 1972 年访问中国并重新开启中美关系后，第一批访问中国的美国人。我的父母对

① Messer 先生在浙江舟山参加世界油商大会
② Messer 先生参加中国商务活动
③ 复瑞渤中国书法专场培训

这次的中国之行印象深刻，尤其是我的母亲，她强烈建议我在大学学习中文。后来她投入了大量的专业工作来安排中美医学学者之间的学术交流，并与这些学术交流团一起访问中国 20 多次。”

在 2020 年新冠疫情流行前，Messer 先生每年都会到访中国几次，他很享受与中国的客户和朋友用中文直接沟通。为了促使自己迅速切换到中文语境，在每次飞往中国的航班上，Messer 先生会兴致勃勃地点播中文电影，比如《建国大业》、《建党伟业》等；他也曾在美国认真追剧《延禧攻略》以保持中文语感。在 Messer 先生致中国员工的视频问候中，他曾多次引用毛主席语录，比如“我们的同志在困难的时候，要看到成绩，要看到光明，要提高我们的勇气...”。

受 Messer 先生的影响和“要求”，很多复瑞渤的美国员工也对中文和中国抱有学习和了解的热情，很多美国员工的孩子在中文学校学习中文。每当复瑞渤的中国员工前往美国总部出差时，总会被认识和不认识的同事热情问好，这一点在很多跨国企业中并不常见。

复瑞渤一直是美中贸易全国委员会和美中关系全国委员会的企业会员，复瑞渤的高管在美中关系全国委员会担任董事，并希望能不断致力于推进中美之间的贸易合作和交流。

关键词

服务中国客户近三十年

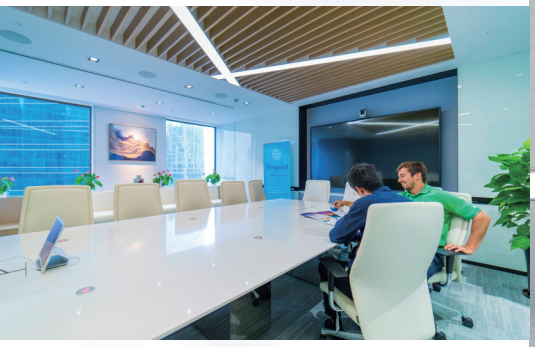
如果从 AIG 和桑普拉时期算起，复瑞渤的现任高管团队已为中国客户提供了近三十年的专业服务。早在 90 年代初期就已开始为中国国有企业提供能源贸易和保值服务，包括第一个为中石化下属联合石化提供信用安排、第一个为中远集团提供燃油价格风险控制方案、第一个与中石油下属中联油签署 ISDA 掉期保值协议等。2015 年底美国开放原油出口后，复瑞渤出口了第一批到中国的原油。近年来复瑞渤也进口了中石油出口到美国的第一批无氧汽油。2019 年至 2021 年，复瑞渤已连续三年与中船燃在中国国际进口博览会签订合作协议。

复瑞渤与中国客户不断深入合作

复瑞渤亚洲区十周年庆祝活动

画外音：

面对东西半球时差和新冠疫情下 WFH（在家办公）的双重挑战，如何才能加强内部协作、在第一时间解决国内客户的问题并满足需求？早在新冠疫情开始前，复瑞渤的 IT 团队就为全球员工配备了移动端的远程办公路径和即时通讯工具，可以随时随地展开工作和联络。同时，复瑞渤通过建设能源交易和风险管理系统（ETRM）以及配套的延伸应用程序对全球交易进行管理，实现数据和业务流程标准化。复瑞渤上海子公司的各个职能部门，每天会将交易、合同、融资、票据等等业务数据按要求录入中央管理系统，以实现和海内外交易、风控、合同、校验、资金等团队的无缝对接，将人为错误控制到最低水平。



复瑞渤上海子公司

在复瑞渤成立的第二年，复瑞渤商贸（上海）有限公司于 2012 年在上海自贸区正式注册开业，属于外商独资企业（WFOE）。很多国际大宗商品交易巨头仅在中国设立代表处，而复瑞渤则希望通过建设在华全资子公司，更好地深耕中国市场、服务本土客户。复瑞渤上海子公司除了专业的交易和营销人员外，还配备了熟悉中国法律、物流执行、银行融资、财务税务等相关职能的专业人员，有能力支撑复瑞渤全球各业务板块在中国的运营，并为中国的客户和合作伙伴提供及时而优质的服务。

关键词

携手期货创新 共同推进国际化

2021 年 4 月，在复瑞渤庆生十周年之际，复瑞渤商贸（上海）有限公司正式成为上海期货交易所会员单位，复瑞渤亚洲区总裁被选举为上期所第四届理事会理事。Messer 先生在当时致理事长的信函中诚恳地表示：“复瑞渤作为上期所首个外商背景的会员理事，既是荣誉也是责任。我和我们的团队，将一起为推进上期所的国际化、建立世界一流的交易所而贡献一份力量。”

事实上，复瑞渤极其重视通过期货市场去发现市场价格并管理交易风险。上期所和 INE 推出的国内和国际化期货合约，已成为复瑞渤海内外团队发展业务、管理风险、开展产融结合的重要工具。近年来，在上期所和 INE 的指导下，复瑞渤也不断达成了各类期货市场创新业务：

- 在舟山完成全国首单保税 380 燃料油期货仓单复运出口业务；
- 通过上海洋山海关完成全国首单能源类期货品种保税标准仓单所外质押业务；
- 完成首次中国低硫燃料油期货合约的跨境交收业务，从新加坡提货后直接供应给印尼国家石油公司国际营销和贸易部门；
- 率先与国际知名船东和船供油企业完成以中国低硫燃料油期货合约计价的船用燃料油供应合同；
- 通过中国银行上海分行完成全国首单人民币专用期货结算账户（NRA 期货专户）与同名自由贸易账户（FTN 账户）之间人民币保证金的双向划转业务。

所有这些创新的尝试，对上期所和中国期货市场来说，是提升期货合约服务实体经济的直观案例；对国际化合约来说，是不断提升国际影响力和定价权的必经之路；对复瑞渤来说，是提升风险管理水平、提高资源配置效率、紧密联动现货市场的必然选择。复瑞渤期待与上期所和中国期货市场共同成长，见证以人民币计价的国际化期货合约从平稳落地到锚定亚洲乃至全球价格的过程。

Messer 先生通过视频录像参加上期所会议

复瑞渤拜访上期所

上期所代表团拜访复瑞渤英国子公司

上期所携记者团莅临复瑞渤上海子公司

画外音：

复瑞渤内控制度要求对所有新品种或新业务进行“新产品审核流程（NPAP）”管理，只有当获得所有职能部门（包括法律、合规、信审、风控、执行、资金、财税、信息技术）的批准后，才可以进入具体实施阶段。复瑞渤在参与上期所和 INE 合约交易的起步阶段可谓步履维艰。受语言不通和中西市场交易制度不同等客观原因影响，复瑞渤总部各职能部门的负责人（都是老外）在 NPAP 审核时对开展上期所和 INE 相关业务提出了各色各样的问题。有好几位负责人干脆亲自飞到中国，带着几页纸的问题清单向交易所和期货经纪公司当面提问，并前往多个金属和能源标准交割库进行尽职调查。幸而在上期所和 INE 各部门的鼎力支持和耐心解答下，老外负责人们不仅得到了详尽的答复，也大大加深了对中国期货市场的了解和信心，为复瑞渤全面参与中国期货市场交易及参加期货创新业务奠定了扎实的基础。

结束语

新的十年，复瑞渤已踏上征途。瞬息万变的市场机会和竞争挑战要求复瑞渤比以往任何时候都更加灵活和多样化。在继续服务传统大宗贸易市场的同时，复瑞渤正结合自身优势和经验，重点聚焦碳交易市场、废物再生资源市场、储能市场、绿色大宗商品市场、信息数据系统解决方案等等新领域。以不变应万变的将是复瑞渤的人才观和企业文化，复瑞渤大家庭将秉持创业初心，传承跨越，同心同创，筑梦新十年！