

数据掘金者打算去哪儿

本报记者 郭文鹏



多易必多难

张忱

4月17日，距离港股收市还有一小时，彭博终端机突然“全球性死机”，导致亚洲及欧洲金融市场不能正常运作，不少基金人士要改用电话接盘，英国债务管理局被迫延迟拍卖30亿英镑的短期票据。经过彭博技术人员3个小时的紧急抢修，风波逐渐平息，但仍然让不少业内人士寒噤，要看一家垄断的金融信息服务公司对市场的影响究竟多大，这或许就是最好的例证。

A股从来没有被完全看懂过，只是过去是文艺片式的看不懂，现在是科幻片式的看不懂。如果说小创开F1上山，让人大跌眼镜的话，南北车等巨轮飙出摩托艇的速度，就让人连眼睛也跌出来了，对，就像动画里那样。这速度带来了激情，而激情又支撑起更高的速度。在这速度与激情的相互激荡之中，赚钱似乎是非常容易的，看不懂也没关系了：把这一切交给市场吧，尤其是在他姓牛的时候。

然而，最近听的一个段子，却让笔者背后生出一阵寒意。话说曾有个著名的操盘手，行走江湖靠的就是“接最后一棒”。初听起来，这不科学，接盘侠活下来都是奇迹了，又哪能成名成腕呢？但细究起来，其中另有乾坤。当价格接近顶部的时候，获利了的规模会增加，可以收集的筹码也随之扩容。“接最后一棒”的人就在此时靠手中的大资金控盘猛拉，拉到股价一骑绝尘，让那些在波动中反复踏空的投机者看得目瞪口呆，最终心理防线崩溃，忘掉逻辑，以为终于找到了指路明灯，于是纷纷上车。之后，就是宽幅震荡分批出货之类的小问题了。这就是“接最后一棒”能赚钱的道理：他把最后一棒，生生做成了倒数第二棒。

有了这“做棒”的策略，那速度和激情也就容易理解得多了。不过，那些真正最后接棒的人的心理防线，到底是怎样崩溃的？这就好像是去电影院，最吸引眼球的当然是大片了。进场看着看着，买票的人发现《盗梦空间》的梦境分层实在深奥，《星际穿越》的五维空间不知所云，《敢死队》里主角如何取人首级如探囊取物也搞不清楚，但是画面太绚丽，动作太劲爆，声音太震撼，震撼到让人瞠目结舌：这么好的东西哪还有假的？看不懂，那就随他去吧，把脑袋放空，导演怎么导，咱就怎么看吧。时间久了，一到电影院，就习惯了放空自己买票进场，很容易地看大片从90分钟扯到120分钟、150分钟，从第一集，拍到第7集，第10集……以为这轻松获得的享受，永远也不会停下来。

正如老子说的，多易必多难，总以为事情很容易，就一定会遇到更多的困难。当入市者总以为赚钱很容易，涨停会持续，逐渐放弃风控的逻辑，不再理会选股的标准，只是念叨“形势比人强”，离栽跟头就不远了。笔者不否认这是牛市，南北车这样的企业质地优良，前景和想象空间很大，可以给予高估值。但如果市盈率超过100倍，市值超过了波音，可能就有过头了。2014年，波音营收908亿美元，净利润54.5亿美元，在手订单4870亿美元；相比之下，南北车的营收只有前者的四成，净利只有三成，而在手订单，还不足一成。即使南北车合并后真正披荆斩棘，成为了和波音一样的巨头，高点的价格也已经充分反映了预期，没有多少空间了。而且，这说的是长线。

再牛的市场，在高位也难以避免局部泡沫。君若不信，可以抬头看看，那48元的中石油，依然明镜高悬。

忙着赚“快钱”的数据服务商

彭博这家金融信息服务“老字号”根深叶大，在全球有超过30万个数据终端，销售数据和数据分析工具每年挣数十亿美元的收入，如此大的市场蛋糕以及对机构的影响力，有想法的后来者很多。

在国内，最早进入行业的万得资讯已经深耕20个年头，在国内机构中拥有垄断性优势，紧随其后的大智慧、同花顺、东方财富也搭上数据快车，并借力资本市场寻求突破。

但是多数终端工具确实十分粗糙。

各股吧论坛的吐槽集中在页面操作不顺手，数据不能时时更新，条件筛选不够智能化，终端使用的顺畅性有很大提高空间等方面。机构方面则抱怨各家产品同质化严重，高质量的应用模块不多，除了内容外，连呈现形式和产品结构也基本雷同。

从国内资本市场产生的标准数据说，几家机构的原数据差别不大，来自各大交易所、相关的机构网站以及研究机构，格式基本统一。比如，交易所披露的上市公司的财务报表就是一种标准化很高的产品，数据处理基本自动入库，然后加上一些人工审核，整体错误率能控制在较低水平。

那么数据处理是否存在难点呢？仍然以财务数据录入为例，如果将视野放置全球就存在一定难度。一般来说，不同国家、不同行业的海外公司有自己的一套财务会计标准，所以难度在于如何把不同会计准则的报告归并到一个统一的财务格式中，这需要很强的财务背景的人设计相应的模型，也需要在运用过程中持续修正、改善。

买源头数据的开销不是个小数目，每年数百万投入必不可少，不断积累数据处理、呈现规则更是个耗时、耗人、耗钱的过程。“总的来说，做数据是个苦差事，机构对金融数据的高要求给从业人员带来巨大业务压力，而行业劳动力密集的特性导致员工薪水有限，人员流失严重，同行相互挖角风气盛行。”一名不愿具名的业内人士向记者介绍，自己从业2、3年后就经常收到猎头电话，多数机会来自竞争对手公司。

国内对知识产权保护的缺乏更是让这种混沌局面雪上加霜，从行业诞生延续至今的诉讼“拉锯战”将行业同质化的困境暴露无遗。2012年万得将同花顺告上法庭，指出自2010年以来同花顺开始抄袭，包括数据、组织结构、栏目名称、衔接方式、指标、函数、文字释义、参数、界面与操作方式等内容，而上述被抄袭的内容均是万得通过对金融数据和市场的长期观察、研究和分析后形成的产品，受著作权法保护。而在此以前，万得、大智慧等公司曾因相似原因被其他公司起诉。

“对金融信息服务行业来说，历史数据不值钱，技术含量在于持续生产数据的能力以及积累的数据处理经验、规则。目前人员流动和知识产权保护乏力让这种积累的优势并不那么明显。”该名业内人士说。



一拥而上的互联网券商

局面一时难以打开，一些国内金融信息服务机构忙着转型。“或者是受资本裹挟，或者是受控制人思路影响，赚快钱的倾向明显。”红杉资本一名TMT行业风投人士表示，在2012年大智慧曾坚定表示要坚持数据系统建设，但不到3年时间业务定位发生重大转向，并购湘财证券意味着大智慧未来发展转向以拓展互联网券商业务为重点。

记者从大智慧内部了解到，目前公司业务架构剧烈调整，市场人员的精力逐渐从销售转移到冲刺平台流量上来，原先收费的数据系统通过各种活动甚至以免费形式进行推广，为引流做好准备。

此外与战略转型相配合，去年以来大智慧数据研发中心裁员近一半，数据系统销售额不再被列入考核指标，同时近期也在积极加强与基金间的合作，预计未来开户和销售基金收入在营收中占比会有大幅提高。

引流的赚钱效应在业内另一机构身上表现已经十分明显。创业板上市公司东方财富的2014年度业绩报告显示，全年实

现归属上市公司股东净利润1.66亿元，同比增长3214%，营收增长主要原因就是余额宝引发互联网基金热潮，代销业务实现爆发式增长。而紧随大智慧之后，东方财富也宣布收购同信证券，进军互联网券商。

在业内看来，借助数据平台开展的互联网券商业务对传统券商威胁极大。一些公开数据显示，目前大智慧电脑终端月覆盖人数在千万级，手机APP活跃用户约800万，东方财富借助垂直门户和各类终端，日均覆盖人数也接近2000万。“由于没有门店拖累，数据终端流量大、引流成本极低，未来零交易费率都成为可能。”

私募机构TMT行业分析师陈虎告诉记者，数据终端结合券商牌照打造出了一个完整的盈利闭环，低成本引流后，推介融资融券等利差金融产品赚钱，再往后，几家机构或许会采用现在京东和唯品汇的自营加平台模式，更全方位地实现流量。

提到大智慧、东方财富、同花顺等信息服务商的转向，业内普遍认为，这其中或许有无奈之举，也算顺势而为。

行业先行者万得资讯在中国率先介入金融信息服务领域，借助交易所信息收费以及2006年牛市，已基本奠定在机构内部的权威地位，抢占了数据收费的黄金市场。而大智慧、同花顺、东方财富等后起之秀多定位于向散户提供个人炒股软件，使用人群付费意愿偏低。

然而，我国资本市场发展不成熟，尤其是股市投资者散户规模庞大，新入市热情高涨，为信息服务机构打开了另一扇“天窗”，多样化路径选择成为可能。一段时间来看，通过引流、引流就足以带来业绩飞增，比单做数据买卖来说，更像是好生意。

“不过，这条大道似乎也看得到尽头。”在陈虎看来，伴随着我国资本市场改革提速，散户减少、专业交易是必然趋势，券商之间激烈竞争也在所难免。“届时，各家机构将面临再次定位和选择。”

“对金融信息服务行业来说，历史数据不值钱，技术含量在于持续生产数据的能力以及积累的数据处理经验、规则。目前人员流动和知识产权保护乏力让这种积累的优势并不那么明显。”