

“韦氏公司能够教给企业在合适的时间做合适的事情、能够牵线搭桥为企业找到最佳合作伙伴……一个好的建议能够让企业获得长足发展。”

--韦思岸博士，上海《新民晚报》，2001年9月9日

## 发掘信息的经济价值

韦氏公司是一家致力为数据密集型机构开发信息产品和制定商业战略的高端咨询公司。我们的使命是帮助客户利用行为数据分析来作出更有效的决策，以创造商业机会及提高经济效益。韦氏公司为客户带来丰富的知识资本、敏锐的市场洞察力和崭新的观点。我们的客户不仅有华尔街的知名金融机构，还包括一些发展迅速、不断开创新领域的新兴公司。客户寻求我们的增值服务，以确保他们在未来市场中保持正确的发展方向和持续的竞争优势。

## 驾驭信息的力量

“我们生活在一个自身的行为数据持续被收集的世界里：我们参观的地方、我们打的电话、购买的物品、办理的金融业务……随着数据的急剧增长，一项名为‘数据挖掘（data mining）与知识发现’的新科研领域应运而生”（Lara Rosenthal，《华尔街日报》报社，1998年）。数据挖掘与知识发现致力于从庞大的数据中发现以前未知的和有效的知识，并把这种知识应用在决策方面。它整合了人工智能、统计学、数据库和决策理论等不同领域中的概念，为发掘数据中复杂和隐蔽的关系提供了有力的工具。韦氏公司把这些顶尖的科研领域和对商业的透彻了解相结合，发展了一套领先的应用技术，从客户搜集的原始数据中提取可用于制定具体决策的信息，使数据密集型机构能够自如驾驭这些数据，创造商机，在这个知识经济时代有效竞争，立于不败之地。

### 信息产品的例子

**证券业**帮助股票经纪商洞悉顾客的股票买卖行为，从而向顾客提供更完善的服务，及向第三者出售有利于股票交易的信息。

**电子通信业**帮助电话公司识别和保留值得重视的顾客，并基于这些顾客的需要设计吸引力强的产品。

**个人信用服务业**帮助信用卡公司识别和争取新的高消费顾客，提高在市场推广方面投资的回报率。

**市场调研业**分析来自销售记录、人口统计和网上调查的数据之间的关系，帮助市场调研公司更有效地掌握新兴高消费群的真正喜好。

**电脑业**帮助电脑咨询热线公司对来自通话和服务记录的信息进行数据挖掘，利用公司拥有庞大数据库的自然优势发掘可靠度高的信息，将之商品化。例如，经统计学分析认定软硬件出现了配套问题，可以用定期收费服务的形式通知电脑供应商。

引言.....	1
服务简介.....	2
一般的咨询步骤.....	2
我们的团队.....	3
合作伙伴与价格模式...3	
我们的客户.....	4
关于公司创建人.....	5
在华活动.....	5
参考专著.....	6
联系资料.....	7

# 我们的目标：为数据密集型企业创造商机及制定战略

WEIGEND ASSOCIATES LLC

## 韦氏公司的咨询服务

我们有一个根深蒂固的信念，就是每个客户的情况都是独一无二的，因而它们所需的解决方案亦各有不同。因此，韦氏公司不是一家纯粹提供一般性报告的市场研究公司，也不是一家只关注企业的结构改组的管理咨询公司，更不是一家提供系统集成或软件销售的信息技术公司。基于这个信念，在所有参予的项目上，我们都必会考虑到客户企业的特殊经营环境（包括市场监管制度），找出企业的竞争优势及需要改善的地方。然后，利用尖端的科学方法对取得的数据进行充分的分析，进而提出具体的改善办法。并制定能够满足客户在技术、产品拓展和战略方面的需要的建议以及解决方案，从而协助企业的领导层作出最有利和有效的决策。

“作为德国唯一的铁路运输机构，我们拥有天文数字般、难以驾驭的信息。可是，韦氏公司向我们的显示了从庞杂的信息中发掘经济价值的本领！”

--Dr. Christoph Franz，德国铁路公司董事

## 一般的咨询步骤

### 第一阶段：初步探索

- 确定能助客户达到其商业目标的任务
- 与客户联手界定任务的决策空间（即决策的轴线），使任务具体化
- 界定客户收集的信息中对决策有用和有参考价值的输入数据（例如，个人信用史）
- 制定评价表现的标准，并界定成功的准则

### 第二阶段：研究与开拓

- 建立有预测性的统计学模型以捕捉数据的规律性
- 利用模拟方法来评价模型的表现
- 找出评价结果的商业价值，以计算决策的经济效益

### 第三阶段：生产与监测

- 在模型的基础上设计应用软件\*
- 为应用软件和客户采用的其他软件和系统提供系统集成\*
- 定期监测模型的表现和经济效益
- 面对新数据的输入，使模型有所适应和得到改善

\*这些项目会与合作伙伴联手参与

## 服务

### 1. 分析主要竞争优势与业务风险

- 透彻地了解和评价客户当前的业务运作
- 确定客户主要的竞争优势和需要改善的地方
- 指出未经验证的假设，并发现盲点所在
- 确定及减低风险

*所谓风险不仅仅是信用风险，其它主要风险还包括信息技术操作风险、具体实施风险、竞争风险、资金筹募风险、金融市场风险、汇率风险、以及因市场的时效性与市场接受程度引起的市场风险*

### 2. 战略性地开发高端信息产品

- 基于本土市场的具体情况发掘商业机会
- 确定商业价值的来源
- 利用科学方法开发高利润率的高端信息产品

## 我们的团队

韦氏公司拥有全球性的科学与商业领域的专家网络。网络成员包括大型商业机构的领导者和资深执行官、一流的技术家以及著名的科学家。他们独有的技术知识来自参与顶尖学术机构中的创新性研究，以及在世界上最富有挑战性的公司中的实战经验。作为我们的顾问，他们与公司的合伙人联手工作，恪守公司的准则，把最有利的智力资源带给客户，为满足客户在技术、产品拓展和战略方面的需要而服务。

## 合作伙伴、价格模式与咨询的最佳时间

### 合作伙伴

为满足客户在我们专业范围以外的需要，本公司会与其他类型的公司合作。这些公司的服务范围包括：

- 传统的市场调研
- 专注组织结构和具体实施的管理咨询
- 系统集成、备份服务和基本数据处理方面的信息技术提供

### 价格模式

- 咨询费用以项目为单位计算，由客户与本公司经商议订立
- 灵活的付款方式：客户可用现金和股权支付费用，两者比例由客户与本公司经商议订立。另外，费用可与项目的经济效益挂钩

### 咨询的最佳时间

待问题出现后才弥补错误的决策，比及早引进专家要付出的代价高。因此，在决策过程的初期使用我们的咨询服务能发挥最大的预期效果。

“张江离硅谷有多远，这是一个错误的问题。硅谷在曲折中发展，张江也是。二者的轨迹不一定相同。张江的领导者不愿意把张江仅仅变成一个低端的制作基地，这儿可以产生许多比美国还好的企业。”



韦思岸博士 (左一)，麦肯锡“上海创业国际论坛”，2001年11月

## 我们的客户

韦氏公司的客户不仅有华尔街的知名金融机构、跨国企业、公共事业机构和政府机关，还有一些刚刚起步的新兴公司。我们的主要客户包括高盛、JP 摩根、摩根斯坦利、日兴证券、瑞士联合银行、泰国银行、西门子、法国电力、德国铁路、美国中央情报局、雅虎、Acxiom、Shock Market Corporation 和 Moodlogic, Inc.。以下是其中一些成功案例。

### 西门子，德国<sup>1</sup>

韦氏公司和西门子公司有长期、亲密的合作关系，为其企业软件提供知识和技术转化，用于预测模型的建立与数据挖掘方面。合作出版过一系列的论文并主导客户讲座，选择国际合作伙伴，策划合作模式，订立合约，并参与与如 JP 摩根（纽约）和日兴证券（东京）等重要的国际客户的联合项目。

### 摩根斯坦利，美国<sup>2</sup>

对金融机构而言，风险的定量和管理至关重要。由理念定义到具体实施，韦氏公司所提供的新交易战略直接使该客户的风险调整后回报率（Sharpe Ratio）得到有效的提升

### 雅虎，美国<sup>3</sup>

韦氏公司为雅虎首席科学家提供了建立预测网页使用者行为的模型的方法论，使其为广告服务作出最有利的定价并提高收益。建立在雅虎丰富的网上点击流量数据的基础上，我们创新的信息产品能更有效地掌握潜在投资者对金融市场的态度。

### 法国电力，法国<sup>4</sup>

更加准确的电力需求预测可以防止过度生产并节约成本。通过尖端的统计学模型，韦氏公司建立了预测每日电力需求的模型的原形。电力公司在这个原形的基础上发展了应用软件。

### 美国中央情报局，美国

对美国中央情报局而言，通过数据监测来预知未来可能发生的事情是其主要任务之一。韦氏公司参与了关于亚洲金融危机的会议，发表以国际货币流中的反常表现作为早期预警信号的提议。其中指出了一种一直被忽略的反常表现的重要性：当来自官方的数据缺少了一些经常性的数字，这可能就是危机的先兆。

### Shock Market Corporation，美国<sup>5</sup>

对处于复杂金融环境中的新兴公司而言，有效地利用知识资本尤其重要。韦氏公司为客户召集并带领了由世界顶尖科学家组成的咨询委员会；与首席执行官紧密合作制定发展方向和策划战略；与生产团队合作，在定量数据分析和行为金融学概念的基础上设计增值产品。除此之外，还与对冲基金（hedge funds）公司、销售渠道及顾客发展合作伙伴关系。

### Moodlogic, Inc.，美国<sup>6</sup>

当新兴公司仍在雏形之际，引进真正的专家最为必要。韦氏公司带领了由国际权威组成的工作队伍，用两天的时间探索开拓应用于音乐娱乐工业的信息产品的市场机会和设计。最终的结果是迄今在该领域中最成功的公司的诞生。

---

<sup>1</sup> Dr. Georg Zimmermann, georg.zimmermann@mchp.siemens.de, +49 (89) 6364-4495

<sup>2</sup> Mark Choey（现为万国宝通集团副经理），choeym@citi.com, +1 (212) 559-7444

<sup>3</sup> Dr. Udi Manber, udi@yahoo-inc.com, +1 (408) 530-5059

<sup>4</sup> Dr. Morgan Mangeas, mangeas@inrets.fr, +33 (1) 4765-5208

<sup>5</sup> Paul Amoruso（首席执行官），amoruso@shockmarket.com, +1 (202) 255-0413

<sup>6</sup> Dr. Chris Pirkner, chris@moodlogic.com, +1 (415) 284-1601



## 关于韦氏公司创建人

韦思岸，1959 年生于德国，是金融和数据分析领域内的科学家和企业家，同时是数据挖掘和时间序列预测的国际权威。他将学术成就和企业经验融合在一起，形成独有的创业优势。

韦思岸在美国斯坦福大学获得物理学博士学位，随后在施乐公司的美国帕洛阿图研究中心从事博士后研究工作。在此之前，他先后在英国剑桥的圣三一学院、德国的波恩大学和卡尔斯鲁厄大学接受高等教育。韦思岸在多所大学担任过教授，包括最近的纽约大学斯特恩商学院。

在企业经验方面，韦思岸在硅谷创建了数家科技公司，服务范围包括决策技术、风险管理和金融资信等方面。他还为硅谷多家新型高科技企业和创业投资机构担任资深顾问。此外，韦思岸是数家对冲基金公司的合伙人。另外，他拥有超过十年的企业咨询经验。

韦思岸的科研的应用价值在学术界和投资金融业界已经得到了广泛的认同和肯定。他曾获得 IBM 公司的“合伙人奖”和美国国家科学基金的“科研创新奖”等世界级奖项。在国际会议上，他是深受欢迎的演讲者。

## 在华活动

### 顾问活动

韦思岸博士是国内多家机构的顾问，其中包括上海电脑咨询热线、上海市信息投资股份有限公司和上海资信有限公司（国内首家个人信用联合征信机构）。

### 教学活动

韦思岸博士在中欧商学院担任 2001 至 2002 年度在职工商管理硕士（EMBA）课程的教授。课程用概念思考和个案分析帮助企业领导者理解技术赋能型通信和交易活动对商业的影响，从而能够在剧变的环境中创造商机。课程还会介绍可以帮助企业发掘信息的经济价值的国际尖端技术，如数据挖掘和行为数据分析。

此外，韦思岸博士曾在北京大学、清华大学和复旦大学授课。

### 近期演讲活动（2001 年）

11 月，韦思岸博士应邀出席由上海市创业投资企业协会和麦肯锡公司合办的“上海创业国际论坛”，作了关于“风险投资与高科技企业家精神的‘硅谷模式’”的发言（见第三页图）。

9 月，应邀参加了由中国外经贸部与信用中国为倡议“9.19 诚信日”而于北京举办的中国信用经济论坛，发表了题为“中国个人信用信息服务的市场、产品与战略”的演讲。

8 月，以斯坦福大学亚洲科技创业协会顾问的身份，访问了上海张江高科技园区。并发表了题为“用数据挖掘开发信息产品”的演说。更应园区总经理之邀，为张江探讨创建主要服务于上海金融服务业的新技术基地提出建议。



“上海目前的创业机会实在令人惊讶，不逊于硅谷在 90 年代中期的蓬勃气氛……我期待着与当地的企业发展长期互利的合作关系。”

--韦思岸博士，张江高科技园区纽约办事的新闻发报，2001 年 8 月

## 参考专著

韦思岸博士发表学术论文超过一百篇，另合作出版专著六本。以下是三本选择性的代表作，对韦氏公司采用的技术都有详尽的介绍和讨论，极具参考价值。



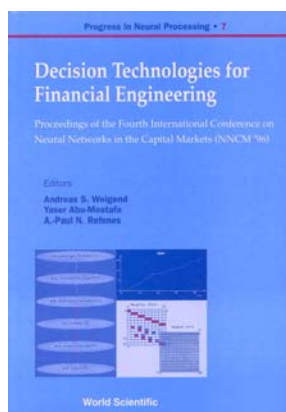
### **Computational Finance 1999** 《计算金融学 1999》

Publisher: MIT Press, 2000

出版社：麻省理工学院出版社，2000

Yaser S. Abu-Mostafa, Blake LeBaron, Andrew W. Lo, and Andreas S. Weigend

计算金融学是一门跨领域的学科。它集合了计算机学、现代统计学和金融经济学的理论及工具。韦思岸博士主持了第六届计算金融学的国际会议。此书汇集了会议上最出色的论文，探讨了相关的方法学及其在金融业中不同任务的应用，包括风险管理、资产分配、交易行为分析、市场预测和股票交易。



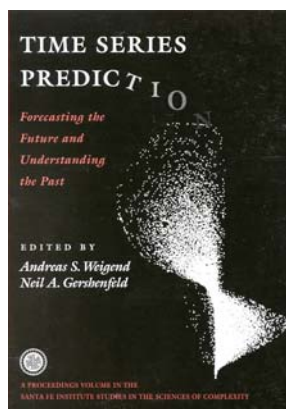
### **Decision Technologies for Financial Engineering** 《金融工程的决策技术》

Publisher: World Scientific Publishing Company, 1998

出版社：世界科学出版社，1998

Andreas S. Weigend, Yaser Abu-Mostafa, and A-Paul N. Refenes

究竟新技术可以怎样帮助策略者和金融从业员提高他们的专业表现呢？此书介绍並比较了来自机器学习、决策科学、信息系统和计算机智能方面的新技术，並对其应用于解决金融工程问题的价值作出评价。



### **Time Series Prediction** 《时间序列预测》

Publisher: Addison-Wesley Publishing Company, 1994

出版社：艾迪生韦斯理出版社，1994

Andreas S. Weigend, and Neil A. Gershenfeld

众多观测性的学科如物理学、生物学和金融学等，都试图用一段时间观察不熟悉的系统的行为，从而推断系统的特征。对于各种时间序列的预测和描述方法，圣菲研究院做了严谨的科学比较。此书详细讨论了比较的结果，是研究时间序列预测的必读书。韦思岸博士策划了这次比较。

所有著述详见 [www.weigend.com/publications](http://www.weigend.com/publications)

文字与设计：陈钜鹏  
制作日期：2001年12月

**WEIGEND ASSOCIATES LLC**  
**P.O. Box 20207**  
**Stanford, California 94309**  
**USA**

电话：+1 917 697-3800  
传真：+1 815 327-5462  
电邮：info@weigend.com  
网址：www.weigend.com

上海办事处：  
万航渡路458号3号楼25C室  
邮编：200040

上海办事处联系人：

陈钜鹏 138 1818-3800  
顾卫国 139 0180-7543  
涂志云 139 1639-6376

ben.chan@weigend.com  
steven.gu@weigend.com  
darwin.tu@weigend.com