

# 博普科技肖向光: 量化交易是一场科技和人才的竞备赛

□本报记者 张舒琳 张一雪



## 量化交易本质： 于无序之中寻找规律

**中国证券报:**博普成立于2012年,是国内最早的量化私募管理人之一,管理规模已经超过100亿元人民币。您是在什么契机下开始量化投资的?

**肖向光:**我接触到量化交易是2007年在MIT(麻省理工学院)读研究生阶段,麻省理工学院在量化金融领域有重要的地位和影响力。事实上,很多同行都是从像MIT这样的理工科院校毕业,具有计算机科学、数学和物理学背景等。

读书期间我认识了另外一位合伙人袁豪,他当时正在普渡大学读密码学博士,热爱“建模型写程序做交易”。聊起量化金融和密码学的关系,袁豪觉得两者都是在“在杂乱无章中寻找规律”。袁豪是上海交大ACM班第一届毕业生,拿过ACM-ICPC北京赛区冠军。国际大学生程序设计竞赛,简称ICPC,是由美国计算机协会(ACM)主办的年度竞赛,旨在展示大学生创新能力、团队精神和在压力下编写程序、分析和解决问题的能力,堪称计算机界的奥林匹克大赛。他博士毕业后去了香港城市大学计算机系,成为香港城市大学计算机系历史上最年轻的博士生导师,彼时他才26岁。

2010年4月,中国股指期货正式上市,这对国内量化行业来讲是一个里程碑式的事件。在此之前,由于缺乏对冲手段,很多量化策略是做不了的。我们博普这个团队,也是最早一批在中国金融市场上做量化研究的团队。由于中国的量化行业很新,我们观察到同样的量化策略在中国市场上更有效。我们很快决定暂时避开量化行业很成熟和市场有效性很高的美国市场,先到国内这个量化行业还很新的市场,2012年我们在深圳创立了博普。

博普这个名字的由来,是因为我曾经在波士顿大学和麻省理工学院读过书,麻省理工学院也在波士顿,所以我们首先取了波士顿的头两个字母Bo,袁豪在普渡大学,我们就取了普渡大学缩写pu,合在一起就是博普,中文的意思一方面是博采众长,一方面是博闻多识;普寓意普创锦程,我们希望能够和一批非常优秀的人在一起,为我们的投资人、同事以及身边的人,创造一个美好的未来。

我们很幸运,一直都能吸引非常聪明和优秀的人加入。其中,有很多ACM-ICPC大赛的获奖者,以及其他数学、计算机、物理、化学等金牌奖项的获得者,这些人都是各技术领域的佼佼者。比如我们公司的副总经理,也是公司的第一名员工孙林春,此前负责交易系统的设计和研发,近年来转向金融产品设计和组合管理。她曾代表清华大学参加ACM-ICPC程序设计竞赛,获广州赛区冠军。在公司发展过程中,我们也非常注重不同发展阶段对人才需求的不同,以及人才的互补性。过去十几年中国量化行业不断发展和变化,我们需要具备的能力和人才也发生变化。持续从全球范围引入各类顶尖人才,这点在量化基金未来发展上至关重要。

肖向光,博普科技董事长。麻省理工学院工程及管理学硕士,2012年从美国波士顿回国组建团队参与国内量化行业,个人投资领域跨越中美两国,涉及量化行业、生物制药、人工智能,相信算法和算力改变世界。

“量化行业的很多公司更像是科技公司。”博普科技董事长肖向光如此评价。从核心成员讲到公司策略,从系统搭建讲到公司氛围,肖向光言谈举止像一位工程师,透露出对技术的热爱,“相信算法和算力改变世界。”

肖向光在麻省理工学院读研究生阶段开始做算法交易,对他来说,量化交易非常像工程设计和实验:基于历史数据来建立模型和进行回测,在真实世界中进行验证和改进,这类似于一个“快速得到反馈的工程实验”。肖向光和他的合伙人一起把量化交易的工程实验从波士顿延续到深圳,2012年从美国回国组建量化团队参与国内量化交易至今,投资策略包括了CTA量化策略、股票alpha策略、中性策略等,“我们在做一个多策略的资产管理公司。”

在他看来,中国的量化市场像一个青少年,充满活力与创新力,未来发展有极大的想象空间;而美国的量化市场像一个中年人,技术老道,格局成熟,更多地求稳。谈及未来行业与公司的发展,肖向光认为,人才和技术是最深的“护城河”。

## 保持核心竞争力： 人才和技术是量化投资的“护城河”

**中国证券报:**在投资策略及产品线上,博普有哪些布局?

**肖向光:**我们的目标是做一个多策略多资产类别的资产管理公司。我们最早开始做的是期现套利策略,这是一个稳健型的中性策略,已经运行超过10年。它是一个典型的对交易执行和系统构架要求很高的量化对冲策略。我们在工程方面的系统架构体系搭建得很好,可以支持我们不断拓展其他策略。我们在看一个资产类别能不能做的时候,首先会考虑我们的优势或者特点能不能在这个方向得到发挥。即使这个策略很赚钱或者很有机会,但如果我们的强项不能支撑,我们可能要避免去做,这是第一个考虑点。第二个考虑点,是这个策略对我们的投资人长期来看是不是资产配置比较优秀的品种?在金融市场上可能会有一些机会能赚钱,但这种策略很快会失效,对投资人长期配置意义不大,我们就不会花时间在这种策略上。所以,我们对策略和产品线是有一定布局的。

最新的突破是在股票alpha策略上。我们对股票alpha策略已经研发了7到8年,做了很多基础性的工作。直到我们引入了一位经验非常丰富且投资业绩非常优异的同事,他在华尔街对冲基金工作了

十几年,管理过上百亿美元规模的股票alpha策略产品。加入博普后,作为策略核心人员,他带领团队用了一整年时间打磨和升级策略。2022年底股票alpha策略全新上线以来,表现优异。

事实上,不仅股票alpha策略,我们其他的策略也是如此。总体来看,我们力图把每个策略都做到极致,对管理规模反而比较“佛系”一些。

**中国证券报:**您认为量化机构要如何保持核心竞争力?公司在系统上的投入如何?

**肖向光:**量化交易是科技和人才的竞争。交易系统的软硬件平台搭建,投研体系和风控以及相关子系统的开发都需要在技术上不断优化提升。我们对这方面十来年的投入都非常大,随着时间的推移,这些细节的积累慢慢就会形成壁垒。例如,交易系统有很多小细节,如果每个环节都能积累一点点优势,随着时间推移,整体的优势就比较明显。

此外,量化机构要想保持竞争力,人才非常关键。公司的文化是否能吸引人才、能否让人才融入团队也很重要。博普团队在十多年的创业过程中吸引了很多优秀人才。我们很幸运能跟一群非常聪明和优秀的人一起工作。正是这样的文化,使得这些优秀的人才在博普能够充分发挥自己的潜力,这也是我们的核心竞争力之一。

## 他山之石： 借鉴美国量化行业发展经验

**中国证券报:**博普的核心团队拥有多年国内外量化投资经验,团队成员也长期往返中美,您认为,对比海外,中国的量化投资处于什么阶段?

**肖向光:**打个比方,中国量化市场现在大概是18岁,很“年轻”,很有活力,行业格局也没完全形成,会继续成长。而且中国在一些创新性方面比较敢于尝试。而美国量化市场大概是50岁,已经很成熟,所以有很多经验值得我们去学习。

**中国证券报:**美国的量化行业对中国有什么启示?参照海外的发展历程,中国的量化行业未来发展趋势是什么?

**肖向光:**参照美国量化行业的体量,量化理应是个体量巨大的行业,未来还在发展变化。此外,合规非常重要,面对高速增长的量化市场,各家公司要更注意风控,在合规细节上更为敏感。比如我们对市场上出现的“新机会”往往比较谨慎。

量化发展的每个阶段特征都不相同。依旧以美国为参照体系来看,中国现在量化交易在A股的交易量占比还有很大的提升空间。此外,中国经济对全球其他市

场的影响力在增加,中国和海外投资人对不同市场配置的需求也在增加,伴随中国量化行业的成长,中国未来会出现基于中国、面向全球市场的量化公司。

**中国证券报:**过去两年,量化行业站在风口浪尖,国内量化行业竞争步入白热化阶段,您如何看待当前的竞争格局?

**肖向光:**我不认同量化竞争已经步入白热化阶段这个观点,相比于其他行业,量化行业的竞争不是那么的“直接”。大家更多需要面对的是市场,而不是同行。市场上寻找优质投资策略的资金量应该超过了量化策略可容纳的资金量,一个量化公司的管理规模取决于公司的管理水平和交易策略容量和质量。当然,一家新的机构或者一个新的策略上线的时候,往往需要一段时间才能让投资人认可和信任。总体来讲,量化投资行业还处于有序良性竞争中。

在当前量化发展阶段,竞争格局并未充分形成,中国的量化团队也是年轻而富有实力的,并且在理工科方面有天然优势。我相信,在不久的将来,国内会诞生世界级的顶尖量化机构。