

了解城市的竞争程度

伟海城市集中度及竞争度指标介绍

对城市中营业部进行分类

对某一城市的业务集中度和竞争度进行评估，就是比较该城市中，不同营业部之间的业务差异情况。因此，我们首先要对该城市中的营业部进行分类。**我们的方法是，将所有该城市中的营业部，按股基交易额进行排序，并平均分成5类。**

比如，某城市中有25家营业部，5等份后，就可分为第一到第五的五类营业部，每1类中有5家券商。其中第一类的营业部（标识为1-1/5）是排名第1~第5的营业部，第二类包括排名第6~第10的营业部（标识为2-1/5），依此类推。

如果营业部数不是5的整数，则根据下列公式四舍五入求整：

- 第N类的最大排名数 = (全部营业部数 / 5) × (N - 1)

例如，总营业部数为8，每份的间隔数为： $8/5=1.6$ ，这样，第一类的营业部包括第1、第2（ $1.6 \times 1 \approx 2$ ）；第二类包括第3（ $1.6 \times 2 \approx 3$ ）名；第三类包括第4、第5（ $1.6 \times 3 \approx 5$ ）；第四类包括第6（ $1.6 \times 4 \approx 6$ ）；第五类包括第7、第8（ $1.6 \times 5 \approx 8$ ）名。

如果营业部数不足5，也按同样方法分类，但在一些类别中可能会没有包含的营业部。具体分类情况如下：

营业部数	第一类	第二类	第三类	第四类	第五类
1			第1名		
2		第1名		第2名	
3	第1名		第2名		第3名
4	第1名	第2名		第3名	第4名

计算该城市的集中度指标

在得到五类营业部后，我们计算出每一类中营业部的股基交易额平均值，并根据下列公式计算集中度：

- 集中度指数 = 第一类营业部股基交易平均额 / 第三类营业部股基交易平均额。

该指数值越大，显示排名前1/5营业部的平均交易额与排名中间的1/5营业部相比，差距越大，显示该城市的股基交易额集中度越大。该指数值越小，显示差距越小，集中度也就越小。

当该城市中营业部数小于5时，我们则根据特定的方式进行调整，计算出相应的集中度指数：

(1) 城市中只有1家营业部

根据最常见的情况，我们把该城市的集中度主观确定为3。

(2) 城市中有2家营业部

根据我们的分类方法，这2家营业部会被划分为第二类和第四类。我们把这两家营业部的业务比值，取平方根，以模拟第一类与第三类比较的情况。计算公式为：

- 集中度指数 = (第1名营业部股基额 / 第2名营业部股基额) ^{1/2}。

(3) 城市中有3家营业部

根据我们的分类方法，这3家营业部会被划分为第一、第三和第五类。我们就按照第一类与第三类相比较的方式进行计算，公式为：

- 集中度指数 = 第1名营业部股基额 / 第2名营业部股基额。

(4) 城市中有4家营业部

根据我们的分类方法，这4家营业部会被划分为第一、第二、第四和第五类券商。我们将第二类和第四类的平均值作为第三类的代表，来计算比值。计算公式为：

- 集中度指数 = 第1名营业部股基额 / ((第2名营业部股基额 + 第3名营业部股基额) / 2)。

城市竞争难度

根据该城市的集中度指数，我们可以对进入该城市的预期竞争难易程度进行评估。**集中度越高，显示该城市中领先营业部的优势越明显，新进入的难度也越大。相反，集中度越低，显示该城市中营业部间的差距越小，新进入的竞争难度也越小。**

具体的竞争度评估标准如下：

- 难度高：集中度指数大于3，该城市的交易额相当集中，新进入营业部需要与已有明显市场优势的营业部竞争。
- 难度中：集中度指数在2与3之间，该城市交易额集中度适中，新进入营业部的竞争难度也适中。
- 难度低：集中度指数低于2，该城市交易额集中度低，新进入营业部面临的竞争对手一般并无明显竞争优势。