

# 寻找最佳布点城市

## 伟海城市评价系统介绍

### 如何发现最佳的营业部布点城市

开设新的营业网点，始终是证券公司扩大经纪业务规模的最直接、最有效的手段之一。而在选择新的布点城市时，首先可以选择的是：1) 已有证券营业部的城市，2) 尚未有证券营业部的城市。

选择还没有证券营业网点城市的好处是明显的：竞争少、潜力大；但同时其风险也是明显的。经过多年的证券业发展，基本上有一定规模的城市都已有营业网点介入。剩下来还没有网点的城市通常都是规模较小，不确定性较大。而选择已有证券营业网点的城市，则可以根据这些营业部的表现，对这些城市的经纪业务潜力做出比较有效的评估。而我们目前的这个“伟海城市评价系统”，就是针对这些已有营业部的城市而设计的。

### 城市部均数据的片面性

在评估城市的经纪业务潜力时，一个容易想到的数据就是“部均交易额”。如果一个城市的总交易额除以营业部数之后所得到的“部均交易额”较高时，我们有理由认为，这个城市的经纪业务潜力较大，比较适合设立新的营业部。不过，简单地以“部均交易额”来判断的话，会有两个主要问题。

第一个问题相对简单，就是该城市原有营业部数会影响到新加入营业部后的部均交易额。比如，2009年11月，江苏省张家港市的股票基金部均交易额是76亿元，而浙江省温州市的部均股基交易额是73亿元。单从部均交易额看，可能会觉得张家港比温州更有吸引力一些。但是，张家港只有3家营业部，而温州有15家营业部。很显然，这两个城市的市场规模有很大差别，新加入的营业部所能瓜分的份额也会有所不同。

如果张家港新增一家营业部使营业部总数增加到4家的话，那它11月份的股基部均交易额要减少19亿，变成57亿。而如果温州新增一家营业部，使总数达到16家的话，那它的股基部均交易额只会减少4亿，变成69亿，反而是要高于张家港市。可以看到，原有营业部数越少，新加入营业部后，对部均交易额的影响就越大。在极端情况下，原来只有1家营业部的话，新增1家营业部的话，部均交易额就要减少一半！

当然，要解决这个问题也比较简单，就是在计算部均交易额时，事先就考虑到这个因素，在原有营业部数基础上多加个1，再来计算部均交易额。在后面可以看到，这个我们称之为“理论部均”的数据，也正是我们的评价系统中的指标之一。

部均数据所面临的第二个问题就比较复杂，涉及到所在城市的竞争格局。如果两个城市的部均交易额相差无几，但竞争格局不同，那新进入营业部所具备的市场潜力，也会有很大不同。如果一个城市中有个别营业部具有明显优势，占据大部分份额，而另一个城市中则没有明显强势的营业部，大家的份额比较平均，那我们有理由相信，前者中所新增营业部的发展，要比后者所新增营业部困难得多。

针对这一问题，我们特别研制了独特的“伟海营业部预期交易额”指标，以帮助评估某一城市的经纪业务潜力。

### 伟海城市评价系统指标之一：预期交易额

简单地说，**伟海预期交易额，就是假设城市原有的总交易额和竞争格局保持不变，而新增加的营业部能达到该城市中游水平的话，该营业部能取得多少交易额。**我们以此作为评估该城市经纪业务潜力的主要指标。

在具体计算中，对于城市的竞争格局，我们采用了与“伟海城市业务集中度”（简称“集中度”）指标相类似的方法来进行定义。就是把一个城市中所有营业部，按其交易额排名情况，平均分成5类。排名最前的营业部为第1类，其次的为第2类，依此类推，直到第5类。

当营业部的数量不是5的整数倍时，某一类别中的营业部数会比其他类别多1家或少1家，但这种差别会对称地分布。比如，如果总共有6家营业部的话，5类中营业部的数量就会分别为：1家、1家、2家、1家和1家。如果总共有7家的话，就会是1家、2家、1家、2家和1家。其他依此类推。

在得到了这5类营业部后，我们就会计算这每一类中营业部的平均交易额，然后把这5类营业部的部均交易额之间的比例，作为当地营业部竞争特征的量化指标。

比如，温州市2009年11月有15家营业部，当月股基交易额排名最前的第1类3家营业部的部均交易额是171亿元，排名随后的第2类3家营业部的平均交易额是110亿元，第3类营业部63亿元，第4类20亿元，第5类1.8亿元。而如果以第3类营业部作为基准的话，我们就可以得到这5类营业部平均交易额之间的比例分别是：2.73、1.76、1、0.32和0.03。

而我们现在要计算的就是，如果：1) 现在温州市多增加了一家营业部，2) 而这家营业部的排名又是处于中间，也就是属于第3类营业部，3) 而且新增加了这家营业部后，5类营业部平均交易额之间的比例仍然保持不变，4) 该市的总交易额保持不变，处于中间的第3类营业部的平均交易额会是多少。具体计算方式见附录。

但这种分类计算的方式只有在营业部数达到5家或以上时才能使用。当营业部数少于5家时，我们需要采用其他方式来量化评估该城市的竞争格局。具体的方法依据营业部数量的不同而有所变化。

当某城市中只有1家营业部时，我们根据当前有2家营业部的城市的常见情况，假设新增营业部将得到25%的城市份额。

当营业部有2家时，我们以排名第1与排名第2之间的比例取平方根，作为与新增营业部之间的比例。比如，浙江金华永康市有2家营业部，2009年11月的股基交易总额是170亿，分别是124亿和46亿，其比例是2.70。而2.70的平方根就是1.64，我们就假定如果有3家营业部的话，第1名和第2名之间的比例，以及第2名和第3名之间的比例都是1.64。这样第1名和第3名之间的比例仍然保持2.70。而根据这样的比例，假定总交易额还是170亿，我们就会计算出第2名的交易额是52亿，这也就是我们所要计算的“预期交易额”。

当城市中营业部数有3家时，我们就计算出排名第1营业部与排名第2营业部之间的比例，以及排名第2与排名第3之间的比例，然后假设新增营业部会取得与原排名第2的营业部相同的比例。比如2009年11月江苏苏州张家港市有3家营业部，股基交易总额为229亿，3家营业部之间的比例分别是1.15、1和0.40。根据这样的比例，我们假设新增营业部会和原第2名并列第2，并保持原有比例不变求得的“预期交易额”是64亿元。

当城市中营业部数有4家时，我们则把排名第2与第3的营业部归为中间一类，求出其平均值，并根据这一平均值，计算与排名第1与排名第4营业部之间的比例。然后假设新增营业部会处于与原第2与第3位营业部相同的中间一类，并根据所得到的比例，计算新营业部的“预期交易额”。

### 伟海城市评价系统指标之二：业务集中度

**伟海业务集中度指标是我们独有的一个反映城市中业务分布状况的一个指标。业务集中度指标越高，反映该城市经纪业务越是集中于少数营业部，营业部之间差异越大；业务集中度越低，反映该城市中经纪业务分布越分散，营业部之间差异越小。关于该指标的详细说明，可参阅我们的相关说明文档。**

就选择布点城市来说，业务集中度指标可以作为评估该城市竞争难度的指标。集中度指标高，显示城市中有强势营业部，竞争难度可能较大。相反，集中度指标低，显示营业部之间差异小，竞争优势不明显，竞争难度可能相对较小。

### 伟海城市评价系统指标之三：成长性指标

**伟海城市成长性指标反映了该城市的业务量在全国所占份额的变化情况。成长性指标越高，显示该城市在全国的业务份额增长越快；成长性指标越低，显示该城市在全国的份额减少越快。**

该指标的具体计算方法，是求出该城市股基交易额的全国份额，在最近3个月中，相对上个月的变化幅度、本月份额相对6个月前以及本月份额相对12个月前变化幅度的平均值。如果6个月前或12个月前该城市还没有营业部的话，则只计算已有的变化额。但该城市至少要有4个月的交易额数据，以计算最近3个月的变化幅度的平均值。如果不足4个月的话，我们则认为其时间还不够多，不进行计算，而简单地将其成长性设定为0。

另外，为了消除基数较小时，偏大的单月增幅对平均值的影响，我们还限定了单个增幅数值最大不超过250%。比如，由于原有基数很小，某城市各月的全国份额增幅分别是2%、2%和600%。如果简单地求平均值就会得到 $(1\%+2\%+600\%)/3=201\%$ 。而我们把最高额限定在250%以下所计算的结果是： $(1\%+2\%+250\%)/3=84\%$ ，减小了单月增幅的过度影响。

### 伟海城市评价系统指标之四：理论部均额

**理论部均额是假设新增1家营业部后，所有营业部平均分配该城市原有交易总额的话，每家营业部可以取得的交易额。虽然如前所述，这一数据没有考虑到城市中竞争格局的特点，但这一数据毕竟也是反映了该城市的潜力。毕竟竞争格局不是一成不变的。这一数据越大，显示了理论上讲，每家营业部所能分得的交易额越高。**

### 伟海城市评价系统指标之五：市场规模

市场规模就是该城市的交易总额，显示了该城市经纪业务潜力的深度。虽然单纯的市场规模大，未必就是好事，因为如果营业部数量过多的话，竞争会非常激烈，每家营业部能分到的份额会很少，但市场规模还是体现了该城市的潜力。因为对于有足够竞争力的营业部来说，就会有更大的发展空间。

### 伟海城市评价系统综合指标

前面所说的五个指标，对于选择适合的布点城市，都会有帮助。但很少有哪个城市能在这五项指标上都有优势。如何来综合考虑这些指标，选择最适合的城市呢？这就需要我们的综合指标。

为了使我们能够综合考虑我们的评价系统中的各项指标，我们对所有这些指标，进行统一的从1到99的分级评估。也就是说，我们把所有这些城市等分为99份，在某项指标上排名最前的1份中的城市，在这项指标上的得分就是99分，其次的那些城市就是得分98分，再后面的是97分，依此类推，直到最后的城市为1分。

所有城市在各项指标上都有了从1到99的评分后，我们就可以将这些指标分相加，进行综合评分。为了体现不同指标在重要性上的不同，还可以对不同指标分给予不同的权重。我们的综合指标所采用的权重如下：

$$\text{伟海城市综合评价指数} = \text{伟海预期交易额评分} \times 0.5 + \text{伟海集中度指数评分} \times 0.2 + \\ \text{伟海成长性指数评分} \times 0.1 + \text{理论部均评分} \times 0.1 + \text{市场规模评分} \times 0.1$$

因为我们认为，预期交易额和集中度指标，是选择布点城市时首先需要考虑的问题。当然，你也可以根据你自己的战略考虑，给予不同的权重，以得到不同的综合指标。

### 附录：有5个及以上营业部的城市的预期交易额计算公式

$$a_m = S \cdot \frac{1}{c \cdot R + 1 + R_g}$$

其中：

- $a_m$ ：预期交易额； $S$ ：城市交易额合计； $c$ ：营业部数除5得到的高； $n$ ：营业部数除5得到的余数。

- $R = \begin{matrix} a_1 & a_2 & 1 & a_1 & a_2 \\ a_3 & a_3 & & a_3 & a_3 \end{matrix}$

- $R_{g-0} = 0$

$$R_{g-1} = 1$$

$$R_{g-2} = \begin{matrix} a_2 & a_1 \\ a_3 & a_3 \end{matrix}$$

$$R_{g-3} = \begin{matrix} a_1 & a_2 & 1 \\ a_3 & a_3 & \end{matrix}$$

$$R_{g-4} = \begin{matrix} a_1 & a_2 & a_1 & a_2 \\ a_3 & a_3 & a_3 & a_3 \end{matrix}$$

- $a_1 \sim a_5$ ：第1~5类营业部的平均交易额。