



Tiếp cận tổng quát đến sự “hơn giá” P' trong mô hình của Jeffrey về định giá thương hiệu

NGUYỄN TRỌNG

Tóm tắt

Trong [2] và [3], Jeffrey đã đề xuất một mô hình toán học tổng hợp nhiều phương pháp định giá thương hiệu trên một quan điểm thống nhất. Tuy nhiên các lập luận và công thức của ông được dẫn ra từ những giả thuyết kinh tế quá cứng nhắc làm cho mô hình tổng quát dù rất thuyết phục nhưng các kết quả tính toán trong nhiều thí dụ lại cần được xem xét lại. Đại lượng Q' mà ông sử dụng là để đo lường thị phần của thương hiệu, còn đại lượng P' là để đo lường sự “hơn giá” (price premium) của thương hiệu. Trong [1], chúng tôi đã trình bày cách tiếp cận tổng quát đến đại lượng Q' trong mô hình của Jeffrey. Bài này tiếp tục nghiên cứu phương pháp tiếp cận tổng quát đại lượng P' trong mô hình của Jeffrey. Với việc làm mềm dẻo các đại lượng này, cho phép chuyên gia định giá lựa chọn các công thức cụ thể tùy theo điều kiện thị trường, nhờ đó mô hình tổng quát của Jeffrey trở nên linh hoạt hơn rất nhiều.

Trong [1] đã trình bày tóm tắt về mô hình định giá thương hiệu của Jeffrey A. Dubin nêu trong [2] và [3] và những cải tiến trong việc tiếp cận đại lượng Q' trong mô

hình này. Trong bài này, chúng ta sẽ tiếp tục những nghiên cứu làm cho mô hình của Jeffrey được linh hoạt hơn bằng việc tiếp cận đại lượng P' nêu trong [2] và [3]. Ý nghĩa và những giả thuyết của Jeffrey về các đại lượng Q' , P' và toàn mô hình định giá thương hiệu của ông đã nêu trong [1]. Tuy nhiên để bạn đọc tiện theo dõi chúng tôi xin tóm lược rất vắn tắt tại đây những kết quả chính trong [1], [2] và [3].

1. Tóm lược các kết quả chính và các ký hiệu trong [1], [2] và [3]

Xét một Thương Hiệu (TH) nào đó do một doanh nghiệp X nắm độc quyền. Bài toán đặt ra là làm sao tính được giá trị của TH này trong kinh doanh của X ?

Để xác định giá trị của THX (thương hiệu X), Jeffrey đề xuất một lược đồ như sau:

Giả sử X vẫn sản xuất loại hàng y hệt HCTHX nhưng không gắn TH đó nữa.

Như vậy sẽ xuất hiện loại hàng mới, chỉ khác HCTHX là sẽ không có THX. Ký hiệu chúng là HKTHX (đọc là “hàng không thương hiệu X ”).

Giữ nguyên các ký hiệu Jeffrey đã dùng trong [2] và [3] như sau:

P: giá bán hàng có thương hiệu X (HCTHX)

P': giá bán hàng không thương hiệu X (HKTHX) cùng loại, với giả thiết là X tổ chức sản xuất loại hàng hoá đó. Giả thiết này cho rằng nếu X làm ra hàng hoá đó nhưng không gắn THX vào thì hàng hoá này cũng sẽ có thị trường. Sự chênh lệch về lợi tức của HCTHX và HKTHX giả định đó chính là phần lợi tức do TH mang lại. Nếu bằng cách nào đó, phần lợi tức này được xác định thì với những tính toán không phức tạp tiếp theo ta sẽ tính được giá trị THX.

Q: số lượng bán HCTHX.

$a = \frac{Q}{T}$ là thị phần của HCTHX.

Q': số lượng bán HKTHX. Với giả thiết về sự không thay đổi tổng thị trường thì T vẫn là tổng thị trường sau khi X tung ra HKTHX và thị phần (giả định của HKTHX) $a' = \frac{Q'}{T}$.

C: giá thành HCTHX.

C': giá thành HKTHX. Jeffrey giả thiết $C = C'$

Nội dung cơ bản của mô hình Jeffrey được thể hiện như sau:

$L = Q(P-C)$ là lợi tức bán HCTHX

$L' = Q'(P'-C)$ là lợi tức bán HKTHX (chú ý giả thiết $C = C'$)

$V = L - L'$: lợi tức có được do TH mang lại

$R = \frac{V}{PQ}$: tỷ lệ lợi nhuận của TH trong tổng doanh số

DN.

$$R = \frac{V}{PQ} = \frac{Q(P-C)}{PQ} \left[1 - \frac{Q'(P'-C)}{Q(P-C)} \right] = \frac{1}{e} G$$

$$\text{với } G = 1 - \frac{Q'(P'-C)}{Q(P-C)} = 1 - \frac{a'(P'-C)}{a(P-C)} \quad (1)$$

$$\text{và } e = \frac{P}{P-C} \quad (2)$$

R cho ta tỷ lệ lợi tức do TH mang lại trên tổng doanh thu còn G là tỷ lệ lợi tức do TH mang lại trên tổng lợi tức.

Với một số giả thuyết thị trường, Jeffrey đã chứng minh công thức tính a' :

$$a' = \frac{ab}{(a+b)(1-a)} \quad (3) \text{ với } b \text{ là thị phần của các hàng}$$

không thương hiệu cùng loại.

Jeffrey cũng đã đưa ra giả thuyết là P' thỏa mãn hệ thức sau:

$$P' = P \frac{1 - \frac{e}{S}}{1 - \frac{e^b}{S^b}} \quad (4) \text{ với } S = \frac{a}{a+b} \quad (5) \text{ và } e^b = \frac{P^b}{P^b - C^b} \quad (6)$$

trong đó P^b là giá bán HKTH cùng loại và C^b là giá thành HKTH cùng loại. Cuối cùng Jeffrey cho ta công thức tính tỷ lệ lợi tức do THX mang lại là:

$$G = 1 - \frac{S(1-S)(e-1)}{(1-a)(e^b-1)} \quad (7)$$

Trong [1], với cách tiếp cận tổng quát đến đại lượng Q' đã chỉ ra rằng nên tiếp cận đại lượng này một cách mềm dẻo tùy điều kiện thị trường. Không nhất thiết (có trường hợp là không thể) chỉ sử dụng công thức (3) để tính a' . Một vài trường hợp cụ thể có thể tính a' theo các công thức như:

$$\frac{ab}{a+b-a^2} \quad (8) \text{ hoặc } \frac{ad}{a+d-a^2} \quad (9) \text{ hoặc } \frac{a}{1+a} \quad (10).$$

Các giả thuyết thị trường nêu trong [2] và [3] cho ta một tình huống chấp nhận được, đó là $a' = \frac{ab}{(a+b)(1-a)}$.

2. Tiếp cận tổng quát giá bán P' của HKTHX

Công thức (4) là kết quả chính của Jeffrey về giá bán P' của HKTHX. Trong phần này, chúng ta sẽ trình bày một cách tiếp cận tổng quát, thích ứng cho những tình huống thị trường khác nhau, đồng thời chỉ ra những hạn chế của công thức (4).

Nhà sản xuất X cần căn cứ giá bán HCTHX là P và giá bán của các loại hàng trong thị trường Y, Z mà xác định một giá bán P' hợp lý để có thị trường Q' .

Trong thực tế, ta luôn có thể giả thiết rằng giá bán P' và P thỏa mãn hệ thức sau đây để HKTHX sẽ được thị trường chấp nhận với tỷ lệ nào đó.

$$\frac{P'}{P} = f \quad (11), \text{ với } f \text{ thỏa mãn hệ thức } C \leq P f \leq P$$

$$\text{hay } \frac{C}{P} \leq f \leq 1 \quad (12). \text{ Ý nghĩa của (12) rất đơn giản là:}$$

giá bán HKTHX phải trên giá thành C và dưới giá bán HCTHX.

$$\text{Mặt khác ta có } \frac{P'}{P} = \frac{e'(e-1)}{e(e'-1)} \quad (13) \text{ (từ định nghĩa } e \text{ và}$$

e'). Với định nghĩa e và e' thì hệ thức (12) có khi và chỉ khi $e' \geq e$ (14). Thật vậy, từ (11) và (13) ta có $f = \frac{e'(e-1)}{e(e'-1)}$.

$$\text{Do } \frac{e-1}{e} = \frac{C}{P} \text{ nên } \frac{e'(e-1)}{e(e'-1)} = \frac{C}{P} \frac{e'}{e'-1} > \frac{C}{P}; \text{ Mặt khác}$$

$$\frac{e'(e-1)}{e(e'-1)} \leq 1 \text{ khi } e \leq e'.$$

Đến đây, ta cần tìm hiểu sâu hơn ý nghĩa kinh tế của các đại lượng mà Jeffrey gọi là "Elasticity" và được ký hiệu là e, e' , e^b v.v...

$$\text{Theo cách ký hiệu của Jeffrey thì } e = \frac{P}{P-C}; e' = \frac{P'}{P'-C} \text{ và}$$

$$e^b = \frac{P^b}{P^b - C^b}. \text{ Từ các định nghĩa này ta có chẳng hạn } P =$$

$$\frac{e}{e-1} C; 1 \leq e < \infty; \text{ Ta gọi tỷ lệ } \frac{e}{e-1} \text{ là hệ số lợi nhuận.}$$

Hệ số này càng lớn thì chênh lệch giá bán so với giá thành (và do đó lợi tức) càng lớn. Khi e càng nhỏ (càng gần 1) thì hệ số lợi nhuận $\frac{e}{e-1}$ càng lớn và ngược lại khi

e càng lớn thì hệ số lợi nhuận $\frac{e}{e-1}$ càng gần 1 và do đó lợi tức càng nhỏ. Nếu gọi $\frac{e}{e-1}$ là hệ số lợi nhuận thì e

cũng có ý nghĩa tương tự nhưng là tỷ lệ nghịch. Hệ thức (14) nói rằng trong thực tế ta luôn phải có $e' \geq e$ với ý nghĩa là lợi thế của HKTHX luôn phải nhỏ hơn lợi thế HCTHX. Ta cũng luôn có thể giả thiết tồn tại một quan hệ nào đó giữa e' (ứng với HKTHX giả định) và e^b (HKTH đang thật sự tồn tại). Giả sử e' thỏa mãn hệ thức $e^b = ke'$ hay $e' = \frac{1}{k} e^b$ (15) với k được xem xét và chọn

trong từng trường hợp cụ thể. Hiển nhiên rằng điều kiện cần và đủ để có hệ thức (12) là k thỏa mãn (15) và hệ thức (16) sau đây

$k \leq \frac{e^b}{e}$ (16). Thật vậy, do (15) và (16) ta có $ke' \geq ke$, do đó $e' \geq e$, tức e và e' thỏa mãn (14).

Ý nghĩa của nhận xét trên là các elasticity của HKTHX và HKTH liên hệ với nhau thông qua (15) thì hệ số k đó cũng sẽ ràng buộc quan hệ của các elasticity của HKTH với HCTHX, mà cụ thể là hệ thức (16). Ràng buộc này nói rằng lợi thế của HKTHX luôn kém hơn HCTHX, một ràng buộc hiển nhiên trong thực tế.

Hệ thức (15) nói lên lợi thế so sánh giữa các HKTH và HKTHX. Nếu $k > 1$ thì HKTHX "lợi thế" hơn các HKTH khác, ngược lại, nếu $k < 1$ thì HKTHX kém lợi thế hơn các HKTH khác. Với $e' = \frac{1}{k} e^b$ ta có $\frac{P'}{P} = \frac{e^b(e-1)}{e(e^b-k)}$

(17). Trong [2] và [3] Jeffrey chấp nhận giả thuyết về tỷ lệ $\frac{P'}{P} = \frac{1-\frac{1}{S}}{1-\frac{e}{e^b}} = \frac{e-1}{e} = \frac{e^b}{e^b-S}$ do đó ta có $k = S$ (18).

Nghĩa là mô hình thị trường của Jeffrey luôn cho rằng $k = S = \frac{a}{a+b}$ (19).

Vì $S < 1$ nên giả thuyết của Jeffrey cho rằng HKTHX kém lợi thế hơn các HKTH khác.

Vì sao lại khẳng định HKTHX ít lợi thế hơn các HKTH khác? Thật khó trả lời! Điều này có lẽ đúng trong một số hoàn cảnh và không đúng trong một số hoàn cảnh. Chẳng hạn nếu a khá nhỏ (TP HCTHX khá nhỏ) và e khá lớn (lợi thế về lợi nhuận HCTHX không nhiều), khi đó HKTHX cũng có thể là mặt hàng "yếu" hơn các HKTH khác. Còn nếu e khá gần 1, a khá lớn thì có lẽ trong trường hợp này HKTHX có khả năng lợi thế hơn các HKTH khác, tức có thể $e' \leq e^b$, nghĩa là k có thể lớn hơn 1! Hơn thế nữa nếu luôn coi $k = S$ thì không có gì đảm bảo là S luôn thỏa mãn hệ thức $\frac{e^b}{S} = e' \geq e$.

3. Các công thức tính G thông qua cách tiếp cận tổng quát

Theo [1], chúng ta có thể tùy từng tình huống thị trường mà chọn (hoặc t) và từ đó xác định t (do đó sẽ xác định λ theo t); và từ những lập luận trên chọn k, từ đó xác định P' hay trực tiếp tỷ lệ $\frac{P'-C}{P-C}$ để có công thức

tính G phù hợp. Từ (17) ta có thể tính ra $\frac{P'-C}{P-C} = k \frac{e-1}{e^b-k}$

(20). Do đó, từ công thức chung

$$G = 1 - \frac{Q(P'-C)}{Q(P-C)} = 1 - \frac{a' \frac{e-1}{e^b-k}}{a' \frac{e-1}{e^b-k}} = \frac{a'}{a} k \frac{e-1}{e^b-k}$$

có các tình huống sau:

Trường hợp tính a' theo (8), tức khi trong thị trường nói chung, các loại HKTH là có vai trò dẫn dắt thì

$$G = 1 - \frac{ab}{a+b-a^2} \frac{1}{a} k \frac{e-1}{e^b-k} = 1 - \frac{a}{a-b+a^2} k \frac{e-1}{e^b-k}$$

(21)

Trường hợp tính a' theo (9), tức khi trong thị trường nói chung, các loại HCTH là có vai trò dẫn dắt thì $G = 1 - \frac{ad}{a+d-a^2} \frac{1}{a} k \frac{e-1}{e^b-k} = 1 - \frac{a}{a+d-a^2} k \frac{e-1}{e^b-k}$ (22)

Trường hợp tính a' theo (10), tức khi trong thị trường nói chung không rõ ràng vai trò dẫn dắt của HCTH hay HKTH thì $G = 1 - \frac{a}{a(1+a)} k \frac{e-1}{e^b-k} =$

$1 - \frac{a}{1+a} k \frac{e-1}{e^b-k}$ (23) Trường hợp tính a' theo Jeffrey thì

$$G = 1 - \frac{ab}{(a+b)(1-a)} \frac{1}{a} k \frac{e-1}{e^b-k} =$$

$$1 - \frac{b}{(a+b)(1-a)} k \frac{e-1}{e^b-k} \quad (24)$$

Nếu chấp nhận $k = S$ thì (24) trở lại công thức tính G đã nêu trong [2] và [3].

Tuy nhiên, như trên đã nhận xét, không phải luôn có thể chấp nhận $k = S$ do các yếu tố thị trường. Trong phần sau, ta sẽ có thêm nhận xét về vấn đề xác định hệ số k .

Để ý rằng trong cách tiếp cận tổng quát, ta không những tránh được các hạn chế như đã nêu trong phần 1 mà còn không bị ràng buộc bởi các giả thuyết quá cứng mà [2] và [3] phải chấp nhận để có các công thức (3) và (4), nhờ đó mà có công thức cơ bản (7). Các giả thuyết đó là:

- Một là giả thuyết về tổng thị trường T khi còn HCTHX và T' khi HCTHX biến đi thay vào đó là HKTHX là không đổi, nghĩa là $T = T'$.

- Hai là giả thuyết mà [2] và [3] gọi là giả thuyết NNL (Multinomial Logit) với ý nghĩa là khi giả định rằng HCTHX biến mất thì khách hàng của HCTHX chuyển một phần thành khách hàng của HKTHX và phần còn lại thì chuyển sang các HKTH khác mà không chuyển sang các HCTH khác! Để mềm dẻo hơn, Jeffrey sử dụng lập luận trong [4], tức giả thiết cho phép có những khách hàng chuyển sang các HCTH khác THX và cho ta công thức khác rất phức tạp để xác định G mà tác

giá ký hiệu là G^* .

Hai trường hợp đặc biệt nên chú ý là:

Chú ý 1: Khi lợi tức thu được do chênh lệch giá bán với giá thành của HCTHX không cao hơn các HKTH, tức khi mà $e \geq e^b$ thì khả năng lớn là sự hơn giá (price premium) của HCTHX và HKTHX sẽ không có. Lúc này HKTHX cũng sẽ có khả năng hơn giá so với HCTHX hay xấu nhất là chúng ngang nhau về lợi thế giá, tức $e = e^b$. Trong các trường hợp này có thể nên xem $eb = ke' = ke$. Lúc này ta có $G = 1 - \frac{a}{e}$ (25). Nghĩa là giá trị THX không còn phần tạo nên do sự hơn giá (price premium) so với HKTHX mà chỉ là thị phần HCTHX lớn hơn thị phần HKTHX.

Chú ý 2: Trong một số tình huống có thể chọn $k = 1$, tức $e' = e^b$. Khi nào có thể lấy $k = 1$? Trong những trường hợp khi mà e tuy nhỏ hơn e^b nhưng nhỏ hơn không đáng kể, nghĩa là lợi thế về giá của HCTHX so với các HKTH là có nhưng không thật rõ rệt. Khi đó HKTHX dĩ nhiên kém lợi thế hơn HCTHX nhưng không hy vọng là sẽ lợi thế hơn HKTH vì chính HCTHX còn chưa có điều này! Như vậy không hy vọng có $e' < e^b$ mà khả năng là $e < e^b \leq e'$. Nghĩa là $k \leq 1$. Mặt khác, nếu thị phần KCTHX là khá lớn so với thị phần các HKTH thì không có lý do gì HKTHX bị kém lợi thế hơn các HKTH khác. Nghĩa là có thể xem HKTHX ngang bằng các HKTH khác, do đó k có thể lấy bằng 1. Trong trường hợp này thì ta có $G = 1 - \frac{a' e - 1}{a e^b - 1}$ (26)

4. Bàn thêm về các thí dụ nêu trong [2] và [3]

Trong [2] và [3], Jeffrey nêu một số thí dụ và sử dụng các giả thuyết khá cứng như vừa nêu cho ra các kết quả tính toán G . Những thí dụ này rất có ý nghĩa để một mặt chúng ta tìm hiểu sâu hơn lý thuyết của Jeffrey với những ý nghĩa sâu sắc và cả những hạn chế của chúng và mặt khác áp dụng những công thức vừa trình bày để tính lại các giá trị của G . Những kết quả tính toán của Jeffrey có chỗ cho ta cảm giác chưa thật yên tâm, ít ra là về mặt cảm tính. Chẳng hạn với mặt hàng thực phẩm chó Mighty Dog và mặt hàng thực phẩm mèo Feast. Thị phần của các mặt hàng này rất nhỏ thậm chí so với các mặt hàng không thương hiệu cùng loại cũng không nhìn hơn bao nhiêu, thậm chí còn thua xa như mặt hàng thực phẩm mèo Feast. Mặt khác, lợi thế giá bán trên giá thành thì còn kém khá xa, thậm

chí rất xa so với các HKTH so sánh. Nghĩa là số liệu cho ta cảm giác là các thương hiệu này không mấy giá trị. Tuy vậy, các công thức trong [2] cho ta G rất lớn, lần lượt là 80%; 43,8%. Nghĩa là các thương hiệu này có giá trị cao trong kinh doanh của các doanh nghiệp làm chủ chúng. Điều này xảy ra là do các giả thuyết thị trường quá cứng như ta nhận xét trên.

Để giúp những bạn đọc muốn ứng dụng phương pháp của Jeffrey cũng như cách tiếp cận tổng quát vừa trình bày, chúng ta tính toán lại các thí dụ trong [2], loại bỏ các giả thuyết thị trường mà các công thức tính toán trong [2] bị ràng buộc. Trước khi tính G , ta xem xét về hệ số k trong 5 mặt hàng mà Jeffrey đã khảo sát.

Các mặt hàng Café, Sữa Carnation, Thực phẩm Migty Dog và Thực phẩm mèo Feast đều có đặc điểm là lợi thế giá cả HKTH tốt hơn HCTHX, tức $e^b < e$. Theo chú ý 1, trong các trường hợp này có thể tính G theo công thức $G = 1 - \frac{a'}{a}$. Với 4 mặt hàng này, ta cần cần xem xét chọn công thức tính $\frac{a'}{a}$ hợp lý.

Với mặt hàng Xuất ăn sáng thì không có lý do gì chứng tỏ $e' > e^b$ và như chú ý 2, ta có thể lấy $k = 1$, tức $e' = e^b$. Khi đó $G = 1 - \frac{a' e - 1}{a e^b - 1}$. Ta cũng cần chọn công thức thích hợp cho tỷ số $\frac{a'}{a}$. Theo các số liệu thị trường của Jeffrey ta có kết quả tính toán như sau:

	Café hòa tan Creamer	Sữa Carnation Evaporated	Xuất ăn sáng 6 Packet	Thực phẩm chó Migty Dog	Thực phẩm mèo Feast
a	0.513	0.308	0.803	0.059	0.039
b	0.282	0.478	0.176	0.022	0.087
e	2.01	2.03	1.47	2.42	4.27
e^b	1.44	1.22	1.74	2.25	1.61
G	0.660	0.308	0.665	0.056	0.041
G theo Jeffrey	0.402673014	0.571688652	0.61751648	0.803799	0.44080313
d	0.187	0.214	0.021	0.919	0.874
	b < d	b > d	b > d	d > b	d > b
G =	$1 - \frac{a}{1+a}$	$1 - \frac{b}{a+b-a^2}$	$1 - \frac{b}{a+b-a^2} \frac{e-1}{e^b-1}$	$1 - \frac{d}{a+d-a^2}$	$1 - \frac{d}{a+d-a^2}$

Với kết quả tính toán này, những nghi vấn nêu trên về giá trị thương hiệu của 2 mặt hàng thực phẩm Migty Dog và Feast đã được giải tỏa ■

Tài liệu tham khảo:

- [1] Nguyễn Trọng, Về mô hình định giá thương hiệu bằng phương pháp đo lường kinh tế của Jeffrey (Phát triển kinh tế số 192, tháng 9.2006)
- [2] Jeffrey Dubin, "Valuing Intangible Assets with a Nested Logit Market Share Model" Journal of Econometrics, 2005,
- [3] Jeffrey Dubin, "Studies in Consumer Demand—Econometric Methods Applied to Market Data". Boston, Massachusetts: Kluwer Academic Publishers, 1998
- [4] Charles Manski, Mc Fadden, "Econometric Models of Probabilistic choice", Structural Analysis of Discrete Data with Econometric Applications, 1981.
- [5] Đoàn Văn Trường, "Các phương pháp xác định giá trị tài sản vô hình", Nhà Xuất bản KH-KT, Hà Nội 2005