

# TỔNG QUAN VỀ ĐẤU GIÁ HÀNG HÓA TRONG THƯƠNG MẠI

## 1 Khái niệm đấu giá hàng hóa trong thương mại

Trong nền kinh tế thị trường đấu giá hàng hóa là một trong những hình thức mua hàng phổ biến. Đây là phương thức xác định giá trị của một hàng hóa có mức giá không thể xác định hoặc biến đổi quá nhiều. Thông qua đấu giá, người mua và người bán có thể mua và bán được hàng hóa với giá gần đúng với giá trị của hàng hóa đó. Trên thế giới, đấu giá đã hình thành từ các nền văn minh thời cổ đại. Vào khoảng năm 500 Tr.CN, theo ghi chép của những người Hy Lạp cổ đại, hình thức đấu giá xuất hiện lần đầu tiên tại Babylon với đối tượng được mua bán là phụ nữ một sự cưới hỏi. Bất kể người con gái nào bị gả bán đấu ngoài cuộc đấu giá đều bị coi là bất hợp pháp. Những người phụ nữ xinh đẹp được đưa tới những cuộc đấu giá thu cao cấp. còn những phụ nữ xấu phải có của hồi môn và bị đưa tới các cuộc đấu giá để đợi được chấp nhận. Giá cả của người phụ nữ xấu là số âm, tức là càng xấu càng mất nhiều của hồi môn. Tiếp đó, bán đấu giá được phát triển qua các cuộc chiến tranh của Đế chế La Mã Cổ đại, họ bán đấu giá tất cả mọi thứ từ các chiến lợi phẩm của các cuộc chiến tranh cho đến tài sản của các con nợ.

Trong thế giới hiện đại, các cuộc đấu giá thường được tiến hành đối với một số lượng lớn những giao dịch về dân sự, kinh tế. Ở Hà Lan, đấu giá xuất hiện từ thế kỷ XV do những nhà cầm quyền địa phương thực hiện. Trong đó, quyền của các lãnh chúa như quyền đánh bắt cá đã được phân xử theo hình thức đấu giá. Phiên đấu giá hàng hóa đầu tiên được tổ chức dành cho các loại hàng hóa nhanh hơn, có thời gian tồn tại ngắn, cần được lưu thông ngay nhưng giá của chúng rất khó được thiết lập. Từ giữa thế kỷ XV, hầu hết các cuộc đấu giá được thực hiện tại các chợ cá. Các tác phẩm nghệ thuật hoặc các hàng hóa cao cấp chỉ được bắt đầu được bán đều được bán theo phương thức đấu giá như: Cá bắt được từ biển, lâu đài, biệt thự, các thiết bị, máy móc các bộ phận của một con tàu, chiến lợi phẩm từ chiến tranh, các trang trại của các ông chủ trang trại bị vỡ nợ, các vật bị cầm cố quá hạn, củ hoa Tuylíp, hay các vật liệu có nguồn gốc từ động vật, đến các loại hàng hóa cao cấp như sáng tác văn chương hay các tác phẩm hội họa, v.v.. ở Hà Lan, hình thức đấu giá được áp dụng chủ yếu là đấu giá giảm dần, đây là một hình thức đấu giá mà trong cuộc đấu giá, một món hàng được chào với một mức giá rất cao. Giá ban đầu được

đưa ra cao hơn giá trị món hàng và không có người bán nào hy vọng bán được món hàng với giá cao như vậy. Do đó, giá được giảm xuống từ từ cho đến khi người trả giá quyết định giá hiện tại đó và người trả giá đó trở thành người thắng cuộc. Ví dụ: Một công ty ở Hà Lan tiến hành bán một chiếc xe công dã dừng, giá ban đầu được đưa ra là 15.000 USD, người tham gia trả giá sẽ đợi đến khi giá giảm dần xuống tới 14.000 USD, 13.000 USD, 12.000 USD... 9.000 USD. Khi mà sự ra giá đạt tới 9.000 USD mà có người tham gia trả giá quyết định mua thì người tham gia đấu giá đó là người thắng cuộc. Hình thức đấu giá này có thể khiến chúng ta nghĩ rằng người bán có thể bị lỗ nhưng thực sự thì họ được nhiều tiền hơn theo kiểu đấu giá tăng dần vì giá đang giảm thay vì tăng giá, người tham gia đấu giá sẽ kết thúc việc trả giá với giá thậm chí cao hơn giá trị món hàng.

Ở Anh, cho đến thế kỷ XVII, đấu giá đã trở nên phổ biến, nơi những quán rượu tổ chức đấu giá cho những gộc tác phẩm nghệ thuật hay các đồ dùng nội thất. Hình thức đấu giá kiểu Anh là hình thức đấu giá mà người mua công bố mức giá của mình cao hơn mức giá được ghi nhận trước đó do nhà tổ chức hay người mua trước đưa ra. Nhà tổ chức đấu giá sẽ công bố hàng hóa đấu giá được bán cho người mua trả giá cao nhất, do đó, hình thức đấu giá kiểu Anh còn được gọi là “đấu giá tăng dần”. Đấu giá kiểu Anh cũng là loại hình đấu giá đã mở và công khai do giá hàng hóa đem đấu giá luôn được công bố một cách công khai với những người tham gia hay người xem đấu giá<sup>1</sup>.

Tại Mỹ, đấu giá được hình thành và phát triển cùng với những cuộc chinh phục mở rộng thuộc địa của người Anh, khi đó đấu giá được dùng phổ biến để mua, bán các công cụ lao động, động vật, thuốc lá<sup>2</sup>... Cho đến ngày nay, đấu giá đã trở thành một hoạt động khá thông thường và phổ biến, điều đó cho thấy sự phát triển của loại hình kinh doanh này như một phần không thể thiếu của sự phát triển kinh tế thế giới. Khái niệm đấu giá cũng được xem xét và đưa ra dưới nhiều góc độ khác nhau.

Theo Đấu giá - Wikipedia tiếng Việt (Bách khoa toàn thư mở Wikipedia): Đấu giá là một quá trình mua và bán bằng cách đưa ra món hàng cần đấu giá, ra giá và sau đó bán món hàng cho người ra giá cao nhất.

<sup>1</sup>[http://bazinfo.vn/uni/hDmefadexphp71lang=^&disp\\_id=59&subjnelexF=58&article\\_id=652&article](http://bazinfo.vn/uni/hDmefadexphp71lang=^&disp_id=59&subjnelexF=58&article_id=652&article)

<sup>2</sup><http://nld.com.vn/145127p0cl002/bai-3-chua-dau-da-biet-nguoi-thang.htm>

Theo Đại từ điển Bách khoa Việt Nam: Đấu giá là hình thức bán những hàng hóa hoặc tài sản thường thuộc loại đắt tiền, hàng quý hiếm. Người bán đặt mức giá chuẩn, những người mua trả giá từ thấp đến cao, hàng hóa được bán cho người mua trả cao nhất

Theo Đại từ điển tiếng Việt: Đấu giá là bán theo phương thức để cho những người mua trả giá công khai, ai trả giá cao nhất thì bán.

Theo Từ điển Kinh tế học hiện đại: Đấu giá là một thị trường trong đó người mua tiềm tàng đặt giá cho hàng hóa chứ không phải đơn thuần trả giá theo giá công bố của người bán. Thị trường đấu giá là: Một thị trường có tổ chức tại đó giá cả được điều chỉnh liên tục theo biến đổi của cung và cầu

Theo Từ điển Luật học: Đấu giá tài sản thông qua thủ tục trả giá công khai giữa nhiều người muốn mua và người trả giá cao nhất là người được quyền mua tài sản. Đấu giá tài sản có thể là bắt buộc (theo quyết định của Tòa án hoặc cơ quan nhà nước có thẩm quyền) hoặc tự nguyện (theo nhu cầu của chủ sở hữu tài sản). Người bán tài sản có thể tự tổ chức đấu giá hoặc thông qua người bán đấu giá chuyên nghiệp, kinh doanh đấu giá.

Trong hoạt động thương mại, đấu giá hàng hóa được hiểu là một phương thức chào hàng đặc biệt, được tổ chức công khai tại một nơi nhất định. Tại đó, khi xem xét trước hàng hóa, người mua tự do cạnh tranh trả giá và cuối cùng hàng hóa sẽ được bán cho ai trả giá cao nhất. Bản chất của hoạt động đấu giá là quan hệ mua bán, trong đó người bán chỉ có một mà người mua lại rất nhiều. Tất cả người mua đều muốn mua được hàng hóa của người bán, nhưng khả năng cung ứng hàng hóa của người bán lại có hạn và chỉ có một người có thể mua được hàng hóa đó. Do vậy, họ cạnh tranh giá với nhau, tăng giá của hàng hóa lên và ai trả giá cao nhất, người đó sẽ mua được hàng hóa. Ưu điểm của đấu giá là có sự cạnh tranh giữa những người muốn mua hàng hóa, cho nên người bán sẽ thu được số tiền cao nhất từ việc bán đấu giá hàng hóa của mình.

Về phương diện kinh tế, đấu giá là một trong những cách để xác định giá trị của món hàng chưa biết giá hoặc giá trị thường thay đổi. Trong một số trường hợp có thể tồn tại một mức giá tối thiểu hay gọi là giá sàn; nếu sự ra giá không đạt đến được giá sàn, món hàng sẽ không được bán (những người đưa món hàng ra đấu giá vẫn phải trả phí cho nơi phụ trách việc bán đấu giá). Đấu giá có thể áp dụng cho nhiều loại mặt hàng: đồ cổ, bộ sưu tập (tem, tiền, xe cổ,

tác phẩm nghệ thuật...), bất động sản, các mặt hàng đã qua sử dụng, hàng hoá thương mại và các cuộc bán đấu giá bắt buộc (thanh lý, phát mãi).

Trên thực tế, các hoạt động mua bán đấu giá đã tồn tại và phát triển một cách khách quan cần có sự điều chỉnh của pháp luật. Bộ luật dân sự, Luật thương mại và các văn bản pháp luật khác ra đời đã điều chỉnh các quan hệ này. Vì vậy, theo nghĩa rộng, đấu giá hàng hóa được hiểu là phương thức tổ chức mua bán hàng hóa công khai có nhiều người cùng tham gia trả giá và người nào trả giá cao nhất là người mua được hàng hóa đó. Với cách hiểu này, đấu giá hàng hóa đã được hiểu là một chế định pháp luật dân sự - thương mại bao gồm các quy phạm pháp luật về đấu giá. Các quy phạm này quy định về nguyên tắc, hình thức, điều kiện, trình tự, thủ tục, nội dung đấu giá, V.V., thông qua đó bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên tham gia quan hệ.

Ngoài ra, đấu giá hàng hóa khi nghiên cứu dưới góc độ khoa học pháp lý còn được hiểu là một quan hệ pháp luật dân sự và thương mại, tức là đấu giá cũng bao gồm khách thể, chủ thể và nội dung của quan hệ đó. Chủ thể của quan hệ đấu giá chính là những người tham gia quan hệ đó, bao gồm: người có hàng hoá, người bán đấu giá, người điều hành giá và người mua hàng hoá. Khách thể của quan hệ pháp luật là những lợi ích mà các bên tham gia quan hệ hướng tới. Quan hệ đấu giá cũng là một quan hệ mua bán nói riêng và là quan hệ nghĩa vụ nói chung với khách thể là hành vi thực hiện nghĩa vụ của các chủ thể mà thông qua đó, quyền yêu cầu cũng như nghĩa vụ của các bên được thực hiện. Mặt khác, khi tham gia quan hệ, lợi ích của các bên chỉ đạt được khi các bên đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình để thỏa mãn yêu cầu của bên kia. Muốn thực hiện tốt nghĩa vụ của các bên thì phải xác định rõ quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia quan hệ nghĩa vụ. Vì vậy, nội dung của quan hệ pháp luật về đấu giá hàng hóa là tổng hợp các quyền và nghĩa vụ của các chủ thể trong quan hệ.

Bên cạnh đó, đấu giá hàng hóa còn được hiểu là một hợp đồng dân sự, thương mại tức là đấu giá hàng hóa cũng là sự thỏa thuận giữa các bên mà theo đó bên bán chuyển giao hàng hóa và chuyển giao quyền sở hữu cho bên mua, còn bên mua có quyền nhận hàng hóa và trả tiền cho bên bán. Là hợp đồng mua bán nên hợp đồng đấu giá cũng mang bản chất của hợp đồng mua bán nói chung, đó là hợp đồng ưng thuận, hợp đồng song vụ và có đền bù. Tuy nhiên,

hợp đồng mua bán đấu giá có những nét đặc thù riêng khác với hợp đồng mua bán thông thường ở đặc điểm và bản chất của nó.

Như vậy, có rất nhiều quan điểm, định nghĩa khác nhau về đấu giá nhưng tất cả các quan điểm, định nghĩa đó đều thể hiện bản chất của đấu giá, đó là: Phương thức mua bán công khai có nhiều người tham gia trả giá. Qua đó, có thể đưa ra khái niệm cơ bản về đấu giá hàng hóa như sau: Đấu giá hàng hóa là một hình thức mua bán đặc biệt, theo đó người mua tự trả giá dựa trên giá khởi điểm do bên bán đưa ra. Người nào trả giá cao nhất sẽ được quyền mua hàng hoá đấu giá. Đấu giá được tổ chức công khai theo những nguyên tắc và trình tự, thủ tục nhất định.

## **2. Đặc điểm của đấu giá hàng hóa trong thương mại**

### **a) Đấu giá hàng hóa là hoạt động bán hàng đặc thù:**

Hoạt động đấu giá hàng hóa ngoài những đặc điểm chung của mua bán hàng hóa thông thường đó là sự thỏa thuận giữa các bên về việc chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa thì còn có những đặc thù riêng nhất định thể hiện bản chất của nó như:

*Đấu giá hàng hóa mang tính cạnh tranh, công khai, lành mạnh:*

Trong mua bán thông thường, người bán hàng thường có hai phương thức chủ yếu để xử lý về giá: Một là, người bán niêm yết giá và bán giá theo giá niêm yết. Điều đó có nghĩa là người mua đã mặc nhiên chấp nhận giá chào hàng và không có sự trả giá nào khác, người bán không chấp thuận một sự thay đổi nào về giá bán hàng đã niêm yết. Đây là phương thức bán hàng chủ yếu của hầu hết các nước phát triển. Hai là, người bán hàng chào giá trực tiếp nghĩa là người bán chào giá cao hơn giá mà họ dự kiến sẽ bán, hay còn gọi là “nói thách”, người mua sẽ xem xét và trả giá từ thấp đến cao. Cho nên sẽ diễn ra một quá trình thương lượng về giá cả nhưng thông thường giá bán bao giờ cũng thấp hơn giá chào, thậm chí có thể thấp hơn nhiều so với giá chào hàng. Nhìn chung, theo cả hai phương thức chào giá thông thường, giá bán hàng thực tế thường không cao hơn giá chào mà chỉ bằng hoặc thấp hơn giá chào.

Đối với mua bán đấu giá, phiên bán đấu giá thường được thông báo công khai để thu hút đông đảo người tham gia trả giá. Số người tham gia trả giá thường lớn hơn số người cần mua. Chính bởi vậy, mức độ cạnh tranh trong trả

giá rất cao. Tất cả những người tham gia đấu giá đều muốn mua được hàng hóa, bởi vậy họ sẽ nâng giá của hàng hóa lên mức cao nhất có thể. Để bảo đảm tính cạnh tranh lành mạnh, chính những người tham gia sẽ cùng nhau trả giá và giám sát quá trình đấu giá để bảo vệ quyền và lợi ích của mình một cách tốt nhất.

Đối với trường hợp đấu giá hàng hóa là hoạt động bán hàng thông qua trung gian là người làm dịch vụ đấu giá. Người đại diện bên bán là chủ sở hữu của hàng hóa, người được chủ sở hữu ủy quyền hoặc là người có trách nhiệm, lợi ích liên quan đến hàng hóa bán đấu giá. Người đại diện bên mua là những tổ chức, cá nhân có nhu cầu mua hàng hóa và đáp ứng các điều kiện theo quy định của pháp luật để tham gia trả giá. Bên tổ chức làm dịch vụ được người bán hàng hóa ủy quyền tiến hành việc bán đấu giá. Do vậy, quan hệ bán đấu giá có thể diễn ra giữa các chủ thể sau:

- Chủ sở hữu của hàng hóa, người được ủy quyền bán hàng hóa hoặc người có quyền bán hàng hóa theo quy định của pháp luật với người mua hàng hóa là mối quan hệ cơ bản nhất trong mua bán đấu giá hàng hóa. Người có hàng hóa và người mua hàng hóa chính là hai chủ thể trong hợp đồng mua bán đấu giá. Hợp đồng đấu giá được giao kết và có hiệu lực sẽ làm phát sinh quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ đấu giá theo nội dung của hợp đồng.

- Người có hàng hóa sẽ ủy quyền cho tổ chức bán đấu giá đại diện cho mình trong việc giao kết hợp đồng bán đấu giá với người mua hàng hóa. Theo đó, bên bán đấu giá sẽ nhân danh người bán hàng hóa trong phạm vi ủy quyền. Khi người bán đấu giá giao kết hợp đồng với người mua hàng hóa trong phạm vi ủy quyền sẽ làm phát sinh quyền và nghĩa vụ của người ủy quyền (người có hàng hóa) với người mua hàng hóa.

- Mối quan hệ giữa người bán đấu giá và người mua hàng hóa là quan hệ giữa người được ủy quyền tổ chức bán đấu giá với người thứ ba (người mua hàng hóa). Người bán đấu giá là người được ủy quyền và đại diện cho người có hàng hóa trong việc xác lập giao dịch với người mua hàng hóa. Giao dịch này được xác lập sẽ làm phát sinh quyền và nghĩa vụ của người có hàng hóa và người mua hàng hóa (mối quan hệ thứ nhất).

Hình thức pháp lý của quan hệ đấu giá có thể được thiết lập dưới một dạng rất đặc biệt là hợp đồng ủy quyền bán đấu giá bằng văn bản bán đấu giá

hàng hóa. Hợp đồng ủy quyền bán đấu giá được xác lập giữa người có hàng hóa và người tổ chức bán đấu giá. Nó làm phát sinh quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ ủy quyền bán đấu giá hàng hóa. Còn văn bản bán đấu giá thực chất là hợp đồng mua bán hàng hóa được xác lập giữa các bên liên quan (người có hàng hóa, người mua hàng hóa và người tổ chức bán đấu giá). Văn bản này là cơ sở pháp lý để xác lập quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ mua bán hàng hóa, đồng thời là căn cứ để xác lập quyền sở hữu của người mua đối với hàng hóa bán đấu giá.

Tính chất đặc thù của việc bán hàng hóa theo phương thức này mà không phải hàng hóa nào cũng được các chủ sở hữu quyết định bán bằng phương pháp đấu giá. Những hàng hóa được đem đấu giá là loại hàng hóa khó xác định giá trị thực của nó như các loại hàng hóa khác. Do vậy, người bán hàng hóa chỉ đưa ra mức giá khởi điểm để người mua tham khảo giá, còn giá bán thực tế do những người tham dự cuộc đấu giá xác định trên cơ sở sự cạnh tranh giá với nhau. Giá bán thực tế có thể cao hơn hoặc thấp hơn giá mà người bán đưa ra ban đầu.

#### **b) Đấu giá hàng hóa là một phương thức kinh doanh:**

Mua bán hàng hóa trong nền kinh tế thị trường đều hướng tới mục tiêu lợi nhuận nên người tổ chức đấu giá, người điều hành đấu giá là người đứng ra tổ chức, điều hành các cuộc đấu giá của cá nhân, tổ chức để thu phí dịch vụ; người bán hàng muốn hàng hóa của mình thông qua đấu giá sẽ được giá cao nhất; người mua hàng hóa thông qua việc trả giá hàng hóa đấu giá sẽ mua được hàng hóa theo đúng kế hoạch của mình đưa ra là mua được hàng hóa rẻ, chất lượng và có thể sinh lời.

Khác với mua bán tài sản thông thường, chủ thể trong hoạt động mua bán hàng hóa chính là thương nhân hoặc các cá nhân có đăng ký kinh doanh. Do vậy, hành vi mua bán hàng hóa chính là một hoạt động đầu tư, kinh doanh của các chủ thể trong quan hệ kinh tế, thương mại. Để thúc đẩy hoạt động đấu giá hàng hóa phát triển, bảo vệ quyền và lợi ích cho các bên tham gia quan hệ, pháp luật về đấu giá cũng cần phải có những quy chế pháp lý thông nhất, đồng bộ; bảo đảm được tính nhanh chóng, hiệu quả, kịp thời - một yếu tố cần thiết trong kinh doanh thương mại.

Tùy thuộc vào các loại tượng hàng hóa, mục đích và điều kiện tổ chức đấu giá mà đấu giá hàng hóa có thể được thực hiện theo nhiều cách thức khác nhau như đấu giá theo phương thức trả giá lên, đấu giá theo phương thức đặt giá xuống, phương thức đấu giá ngược, đấu giá kiểu nhượng quyền, tổ hợp.

- Đấu giá theo phương thức trả giá lên được bắt nguồn từ nước Anh. Phương thức này được áp dụng để bán đấu giá đối với tất cả các loại hàng hóa, từ những thứ có thể định giá chính xác đến những thứ không thể định giá chính xác như các tác phẩm nghệ thuật, quyền sáng chế... Đây là hình thức đấu giá phổ biến nhất được áp dụng nhiều tại các nước trên thế giới. Tại các cuộc đấu giá, nhân viên điều hành nêu giá khởi điểm của lô hàng hay tài sản bán đấu giá. Mức giá khởi điểm này là mức giá được định bởi các chuyên gia, được sự nhất trí của người bán trên cơ sở đánh giá giá trị hàng hóa. Giá khởi điểm được tính tương đối sát với giá trị của hàng hóa, chỉ cần vượt qua (hoặc bằng giá nếu có sự đồng ý của người bán) là có thể bán được. Tuy nhiên, sự định giá này cũng chỉ mang tính tương đối vì cũng có khi hàng hóa đem bán là những thứ rất khó xác định như các tác phẩm nghệ thuật, đồ cổ, giấy tờ có giá, v.v.. Tại cuộc đấu giá, những người tham gia sẽ trả giá nâng dần lên theo từng mức nhất định. Người điều hành đấu giá thông báo công khai về giá đã trả của những người tham gia đấu giá hàng hoá bằng cách nhắc lại ba lần một cách rõ ràng, chính xác bằng lời nói giá đã trả cao nhất, mỗi lần cách nhau ba mươi giây. Người điều hành đấu giá chỉ được công bố người mua được hàng hoá đấu giá nếu sau ba lần nhắc lại giá người đó đã trả mà không có người nào trả giá cao hơn. Trường hợp giá trả cao nhất được công bố thấp hơn so với giá khởi điểm thì cuộc đấu giá hàng hoá coi như không thành. Đấu giá theo phương thức trả giá lên có những ưu điểm và nhược điểm sau:

**ưu điểm:** đấu giá theo phương thức trả giá lên được áp dụng phổ biến nhất trong các cuộc đấu giá vì nó có lợi cho bên mua và bên bán, bởi thể hiện tính tự nguyện cao của bên mua. Còn bên bán thường được lợi vì giá bán thường cao hơn giá khởi điểm mà mình đưa ra. Nhiều khi mức giá mà bên mua trả vượt cao quá sức tưởng tượng của bên bán. Do đó, tất cả các cuộc đấu giá luôn luôn sôi động bởi sự trả giá liên tục, rượt đuổi giá của những người tham gia đấu giá. Thời gian tổ chức đấu giá thường ngắn, do các mức giá được đưa ra công khai nên dễ dàng tìm ra người thắng cuộc mà không mất công 80 sánh các mức giá được trả của những người tham gia đấu giá khác



**Nhược điểm:** Người tham gia đấu giá luôn biết rõ đối thủ của mình trả giá như thế nào nên làm chủ về mặt thời gian và mức giá đưa ra. Họ chỉ trả giá nhích từng chút một và nhiều khi cuộc đấu giá kết thúc với giá bán được không bỏ xa giá khởi điểm nhiều.

Ở nước ta hiện nay, phương thức trả giá lên được áp dụng phổ biến và thông dụng nhất. Hầu hết các văn bản đấu giá đều quy định phương thức này cho các cuộc đấu giá là tài sản và hàng hoá.

- Đấu giá theo phương thức đặt giá xuống được sử dụng để bán các hàng hóa có giới hạn tồn tại bắt nguồn từ Hà Lan, vào đầu thế kỷ XV. Các hàng hóa nhanh hỏng như bán đấu giá hoa ở Hà Lan, bán cá ở Anh, thị trường tín dụng ở Rumani, trao đổi ngoại thương ở Bolivia, Giamaica, Dambia.

Đấu giá theo phương thức đặt giá xuống được áp dụng trong trường hợp một hàng hóa không được chấp nhận khi đưa ra một mức giá cao hoặc một hàng hóa muốn được bán đi thật nhanh. Phương thức đấu giá này được áp dụng đối với các loại hàng hóa được bán thường là các hàng hóa giống nhau, có số lượng lớn hoặc hàng hóa màu hồng. Trong các cuộc đấu giá này, một món hàng được chào bán với một mức giá rất cao. Giá ban đầu được đưa ra cao hơn nhiều so với giá trị món hàng không có người bán nào hy vọng bán được món hàng giá cao như vậy. Do đó, giá được giảm xuống từ từ cho đến khi một người trả giá nào đó quyết định mua cuối người đó là người chiến thắng.

Đấu giá theo Phương thức đặt giá xuống thường được tổ chức bởi các nhà tổ chức đấu giá lớn và nhiều kinh nghiệm và thường được thông báo cho tất cả những người tham gia đấu giá. Các hàng hóa được đấu giá để những người tham gia đấu giá có cơ hội xem xét các hàng hóa trước mà họ sẽ mua. Trước mỗi cuộc đấu giá, số lượng gói hàng đem bán, giá trị bán lẻ, giá cược thế chấp, độ giảm giá cược và thời gian đóng cửa phiên đấu giá sẽ được người tổ chức công bố. Bằng việc đặt cược giá, nếu người tham gia đấu giá có thể dự định mua. Trước tiên, hàng hóa được chia thành các gói nhỏ. Trong cuộc đấu giá theo phương thức này, giá khởi điểm thường được đưa ra rất cao, không người nào mua nổi. Tiếp theo, mức giá này được giảm dần với một mức định trước. Mức định trước này có thể hiểu là một mức giá định trước, một mức thời gian định trước và tùy theo cuộc đấu giá khác nhau mà các mức quy định này khác nhau. Người tổ chức đấu giá đưa ra giá và chờ người tham gia đấu giá đồng ý.

Nếu không có ai đồng ý thì người điều hành đấu giá sẽ giảm giá theo mức đã định và nói lại những người tham gia trả giá. Mức giá cứ giảm dần cho đến khi một người mua xác nhận hàng hóa đấu giá là của họ trong trường hợp họ đồng ý giá mà người điều hành đấu giá đưa ra.

Đối với phương thức đấu đặt giá xuống, thời gian diễn ra cuộc đấu giá rất ngắn, mọi người tham gia cuộc đấu giá thường im lặng để chờ đến mức giá mà họ có thể quyết định mua. Điều này hoàn toàn ngược lại với không khí cạnh tranh sôi nổi của đấu giá theo phương thức đấu giá lên.

Quy trình của đấu giá theo phương thức này có thể khiến chúng ta nghĩ rằng người có hàng hóa có thể bị lỗ tiền, nhưng sự thực thì người có hàng hóa thường được nhiều tiền hơn kiểu đấu giá theo phương thức đấu giá lên truyền thống. Đối với một cuộc đấu giá theo phương thức đấu giá lên, người tham gia đấu giá tăng giá nhưng hiếm khi họ đạt đến mức giá trị thực của hàng hóa. Họ không có lý do để hành động thật nhanh vì họ biết chính xác khi nào thì cuộc đấu giá kết thúc và họ thường đợi đến phút cuối và chỉ tăng giá một chút. Tuy nhiên, theo phương thức đặt giá xuống, người tham gia đấu giá sẽ hành động thật nhanh vì họ không biết khi nào thì cuộc đấu giá kết thúc. Vì vậy, dù giá đang giảm mạnh thay vì tăng giá, người tham gia trả giá sẽ kết thúc việc trả giá với giá thậm chí cao hơn giá trị món hàng.

Những người tham gia đẩy giá luôn có sự cạnh tranh ngầm trong phương thức đẩy đặt giá xuống khi muốn sở hữu hàng hóa. Mức giá càng giảm thì người tham gia đấu giá càng muốn mua và tính cạnh tranh ngày càng tăng.

Tuy nhiên, phương thức đấu giá này cũng bộc lộ những điểm hạn chế sau:

Thứ nhất, các cuộc đấu giá khó tổ chức do tính chất đặc biệt của phương thức đẩy giá xuống. Người điều hành được phiên đấu giá phải là người có kinh nghiệm, chuyên nghiệp.

Thứ hai, hàng hóa mang ra đấu giá khó xác định giá trị thực nên số lượng người tham gia cuộc đấu giá thường hạn chế.

Hiện nay, Luật thương mại năm 2005 của nước ta quy định cả hai phương thức đấu giá hàng hoá là trả giá lên và đặt giá xuống để người có hàng hoá lựa chọn phương thức đấu giá, nhưng Nghị định số 17/2010/NĐ-CP ngày 04-3-2010 về bán đấu giá tài sản (sau đây gọi là Nghị định số 17/2010/NĐ-CP) chỉ

quy định một phương thức là trả giá lên, đây là một hạn chế lớn của Nghị định này. Quy định cả hai phương thức như trong Luật thương mại năm 2005 sẽ giúp tổ chức đấu giá và người có hàng hoá thoả thuận lựa chọn phương thức phù hợp với mục đích và với từng loại hàng hoá bán đấu giá. Trong thực tiễn, có những loại hàng hoá được đưa ra bán đấu giá với mục tiêu trước tiên là phải bán được hàng hoá, sau đó mới đến mục tiêu bán hàng hoá với giá tốt nhất. Trong trường hợp này, đấu giá theo phương thức đặt giá xuống sẽ đáp ứng được yêu cầu đặt ra. Từ hạn chế trên của Nghị định số 17/2010/NĐ-CP quy định phương thức đấu giá, thì hiện nay các tổ chức đấu giá gặp nhiều khó khăn trong bán đấu giá với hai loại hàng hoá, đó là, hàng hóa trong thi hành án dân sự và hàng hoá bị tịch thu do vi phạm hành chính.

Ngoài hai phương thức đấu giá cơ bản là trả giá lên và phương thức đặt giá xuống như trên thì hiện nay còn tồn tại một số phương thức đấu giá khác, đó là:

- Phương thức đấu giá ngược được áp dụng đối với các cuộc đấu giá trực tuyến (internet), dựa trên phương thức trả giá cho các sản phẩm để tìm ra người chiến thắng. Người chiến thắng là người trả giá cho các sản phẩm hay dịch vụ đấu giá thấp nhất và duy nhất. Ví dụ, nếu một cuộc bán đấu giá một chiếc tivi mà quy định mức giá cao nhất là 100; bảy giá cao nhất là 100, 100, 90, 80, 80, 70, 70 thì trong trường hợp này, mức giá 90 là mức giá thắng cuộc vì là người ra giá duy nhất đạt giá thấp nhất. Sau khi kết thúc cuộc bán đấu giá, hệ thống vận hành hoàn toàn tự động và tìm ra người chiến thắng theo tiêu chí người trả giá thấp nhất và duy nhất là người trúng đấu giá. Hình thức đấu giá trên không giới hạn tuổi tác hay ngành nghề công việc của người tham gia đấu giá. Việc tham gia đấu giá cũng rất đơn giản, chỉ cần đăng ký thông tin tài khoản trên hệ thống, xem lịch và tham gia trả giá cho các sản phẩm đang đấu giá. Giá khởi điểm của sản phẩm là giá thực ngoài thị trường, người chơi sẽ trả giá mua sản phẩm từ cao xuống thấp và số lần một người chơi trả giá cho một phiên đấu giá là không giới hạn. Khi phiên đấu giá kết thúc hệ thống sẽ tự động tìm ra người chiến thắng. Người chiến thắng sẽ nhận được đúng sản phẩm mà mình đã tham gia trả giá và không phải mất phí đấu giá .

- Phương thức đấu giá nhượng quyền là hình thức đấu giá dài vô hạn định, dành cho những sản phẩm có thể được tái bản (như bản thu âm, phần mềm,

sáng tác, công thức làm thuốc, nước hoa, rượu, V.V.), người bán đấu giá đặt công khai giá lớn nhất của họ (có thể điều chỉnh hoặc rút lại giá đã đưa ra trước thời điểm tổ chức bán đấu giá), người bán có thể xem xét kết thúc cuộc đấu giá bất cứ lúc nào khi chọn được mức giá vừa ý. Những người thắng cuộc là những người đặt giá bằng hoặc cao hơn giá được chọn và sẽ nhận được phiên bản của sản phẩm .

- Phương thức đấu giá kiểu tổ hợp: Trong một số trường hợp, sự định giá của người mua là một tập hợp món hàng với số lượng và chủng loại khác nhau (gọi là một tổ hợp). Ví dụ, nếu bánh xe đạp và khung, ghi đông, yên xe đạp được bán rời ra trong một cuộc bán đấu giá thì đối với người ra giá một tổ hợp bao gồm một bánh xe hoặc một khung, ghi đông, yên xe chẳng có giá trị gì, nhưng tất cả tập hợp lại và được bán đấu giá thì giá trị sẽ cao. Nếu bị buộc phải mua từng bộ phận của chiếc xe đạp như trên trong những cuộc đấu giá khác nhau, người ra giá có thể gặp trường hợp oái oăm là thắng được một số phụ tùng được rao bán trước nhưng lại thua khi đấu giá những phụ tùng được rao bán sau. Trường hợp, nếu người tham gia đấu giá mà bị thua ngay trong cuộc đấu giá đầu tiên thì có thể người tham gia đấu giá sẽ không có được tổ hợp như mong muốn. Ngược lại, cũng có thể người tham gia đấu giá sẽ trúng giá đầu tiên đối với một tổ hợp (phụ tùng) như mình mong muốn và cũng có thể người tham gia đấu giá sẽ trúng giá đối với một tổ hợp khác (phụ tùng) trong những cuộc đấu giá khác của chuỗi tổ hợp trên. Đối với phương thức đấu giá kiểu tổ hợp có thể được giải quyết bằng cách bán tất cả phụ tùng trên cùng một cuộc đấu giá và cho phép người tham gia đấu giá đăng ký tham gia và ra giá cho một tổ hợp các món hàng. Do đó, người trúng đấu giá sẽ được một tổ hợp, ngược lại, người không trúng đấu giá sẽ không phải mua bất kỳ sản phẩm nào của tổ hợp hàng hoá đó .

Hình thức đấu giá hàng hoá có thể trực tiếp bằng lời nói, bằng bỏ phiếu, thông qua mạng internet hoặc các hình thức khác. Trong thực tế, khi tổ chức đấu giá hàng hóa sẽ nảy sinh rất nhiều vấn đề mà mỗi hình thức đấu giá có những ưu, nhược điểm khác nhau:

Thứ nhất, đấu giá dùng lời nói là hình thức mà trong phiên đấu giá, nhân viên điều hành đấu giá dùng lời nói của mình để đưa ra giá khởi điểm. Người mua sẽ đặt giá cũng bằng lời nói hoặc bằng việc làm dấu hiệu để người điều

hành đấu giá biết. Đấu giá trực tiếp bằng lời nói là hình thức được áp dụng rộng rãi nhất trong các hình thức bán đấu giá hàng hóa. Tuy nhiên, những cuộc đấu giá áp dụng hình thức này nếu có nhiều người tham gia thì rất khó điều hành. Bởi vì, sau khi người đầu tiên trả giá thì có thể có hàng loạt người trả giá cùng một lúc. Điều này dẫn đến người điều hành đấu giá không xác định được ai sẽ là người được trả giá kế tiếp gây ra tình trạng mất trật tự trong cuộc đấu giá. Mặt khác, áp dụng hình thức đấu giá này có thể phát sinh tiêu cực khi mà người tổ chức đấu giá sắp xếp thứ tự người tham gia đấu giá có lợi cho người mua trong trường hợp người mua “móc ngoặc” với người tổ chức đấu giá.

Thứ hai, đấu giá bằng bỏ phiếu là hình thức đấu giá mà việc trả giá của người mua không được thể hiện bằng lời nói hoặc làm dấu hiệu mà người tham gia đấu giá phải trả giá bằng hình thức viết vào phiếu do người tổ chức đấu giá cung cấp. Nhân viên điều hành sẽ thông báo mức giá khởi điểm của hàng hoá và những người tham gia trả giá trên cơ sở mức giá khởi điểm đó. Sau khi những người tham gia đã trả giá bằng cách bỏ vào hòm phiếu đã được quy định thì nhân viên điều hành cuộc bán đấu giá tổ chức mở hòm phiếu kiểm tra và thông báo người trúng giá là người trả giá cao nhất và duy nhất. Hình thức này áp dụng phù hợp với những cuộc đấu giá có số lượng người đăng ký tham gia đấu giá nhiều như đấu giá quyền sử dụng đất để giao đất có thu tiền sử dụng đất hoặc cho thuê đất và đấu giá cổ phần... Ưu điểm của hình thức đấu giá này là làm hạn chế được tình trạng chạy đua của những người tham gia đấu giá trong việc nâng giá của hàng hoá lên quá cao so với giá trị thực của hàng hoá, vì mỗi người mua sẽ không biết mức giá mà người mua khác trả trong mỗi lần trả giá. Do đó, những tiêu cực trong đấu giá bằng hình thức này khó thực hiện, tránh được hiện tượng “móc ngoặc” hoặc gây rối, mất trật tự trong cuộc đấu giá. Tuy nhiên, nhược điểm của hình thức đấu giá này là thủ tục phức tạp và mất nhiều thời gian hơn so với đấu giá bằng lời nói. Không khí của cuộc đấu giá cũng không sôi động. Sự cạnh tranh của những người tham gia đấu giá cũng không quyết liệt như đấu giá bằng lời nói.

Thứ ba, đấu giá thông qua mạng internet là hình thức đấu giá hàng hóa hiện đại.

Về ưu điểm: trước hết, đấu giá thông qua mạng internet không ràng buộc thời gian, việc đặt giá ở bất kỳ lúc nào. Các sản phẩm đấu giá thường được liệt

kê trên mạng trước một vài ngày (thường là từ 1 đến 5 ngày, tùy theo sở thích của người bán hàng hoá) để người mua có thời gian tìm hiểu, xem xét, quyết định và trả giá. Giá trị của hàng hoá sẽ được nâng lên theo số lượng người tham gia trả giá. Hai là, đấu giá thông qua mạng internet không ràng buộc về địa lý, nghĩa là những người bán hàng hoá và những người tham gia đấu giá có thể tham gia đấu giá ở bất kỳ nơi nào có truy cập internet. Điều này làm cho các cuộc đấu giá thêm gần gũi và giảm chi phí tham dự một cuộc đấu giá. Đồng thời, cũng làm tăng số lượng các sản phẩm hàng hoá (có nhiều người bán hàng hoá) và số lượng người tham gia đấu giá. Hàng hoá không những không cần phải đưa đến sàn đấu giá mà còn giảm được chi phí, giảm được mức giá khởi điểm được chấp nhận của người bán hàng hoá đưa ra. Ba là, đấu giá thông qua mạng internet làm tăng sức mạnh của tương tác xã hội. Những người tham gia đấu giá trong quá trình đấu giá thường chờ đợi, hy vọng là mình sẽ thắng sau khi trả giá hàng hoá. Nhiều người tham gia đấu giá qua mạng như một thú vui và sự đam mê. Họ tham gia đặt giá chủ yếu để “chơi trò chơi”, khám phá các mối quan hệ xã hội chứ không chỉ muốn giành được món hàng. Chính vì vậy, ngoài tác dụng hình thành và thúc đẩy quan hệ mua bán, đấu giá thông qua mạng internet còn có tác dụng làm tăng sự tương tác, thúc đẩy các mối quan hệ xã hội. Bốn là, số lượng người tham gia đấu giá lớn bởi vì hàng hoá được đấu giá trên internet thường rất phong phú về chủng loại, mẫu mã, có điều kiện lựa chọn. Và cuối cùng, số lượng người bán hàng thông qua mạng internet lớn bởi vì có nhiều người tham gia trả giá, chi phí dịch vụ ít, tiện lợi, giúp cho người bán hàng bán được nhiều hàng hoá hơn và thu được lợi nhuận nhanh hơn.

Về nhược điểm: Đấu giá qua internet cũng còn một số hạn chế, đó là, việc không có gì ràng buộc người tham gia đấu giá. Do vậy, nhiều người tham gia đấu giá trả giá rất cao, rồi không mua hàng hóa. Ngoài ra, một số người tham gia đấu giá dùng những tên ảo tham gia để phá cuộc đấu giá giúp họ mua được hàng hóa chất lượng nhưng giá rẻ. Đây là những điểm còn bất cập pháp luật cần quy định cụ thể và có những chế tài thích hợp bảo đảm tính pháp lý cũng như quyền lợi cho các bên mua bán thông qua hình thức này. Ngoài các hình thức đấu giá nêu trên, pháp luật hiện hành còn cho phép người có hàng hoá bán đấu giá và người tổ chức đấu giá thoả thuận các hình thức đấu giá khác. Tuy nhiên, thực tiễn hoạt động đấu giá hiện nay, các tổ chức đấu giá không có sự

lựa chọn linh hoạt các hình thức đấu giá cho phù hợp với từng loại hàng hoá để bán đấu giá thu được hiệu quả cao, mà chủ yếu chỉ chọn hình thức đấu giá trực tiếp bằng lời nói và phương thức trả giá lên để bảo đảm sự an toàn và tránh rủi ro khi tổ chức đấu giá. Một trong những nguyên nhân, đồng thời cũng là hạn chế của pháp luật về đấu giá hiện nay đối với quy định về hình thức, phương thức đấu giá là sự thiếu thống nhất của các văn bản quy phạm pháp luật. Luật thương mại năm 2005, Nghị định số 17/2010/NĐ-CP và các văn bản quy phạm pháp luật về đấu giá một số loại hàng hoá khác đều có những quy định về hình thức và phương thức đấu giá, nhưng những quy định này đều có những điểm không giống nhau về thể lệ, trình tự, thủ tục... Ví dụ, Bộ luật dân sự năm 2005 và Nghị định số 17/2010/NĐ-CP chỉ đề cập một phương thức đấu giá là trả giá lên, còn Luật thương mại năm 2005 thì quy định hai phương thức là trả giá lên và đặt giá xuống.

Từ những đặc thù trên, chúng ta có thể nhận thấy, so với các phương thức bán hàng khác, đấu giá hàng hóa đem lại lợi ích cho cả người bán hàng và người mua hàng. Nó tạo cơ hội bình đẳng cho những người mua hàng cùng tham gia trả giá, qua đó, xác định được một mức giá cạnh tranh có lợi nhất cho người bán hàng. Nhờ việc tổ chức đấu giá mà hàng hóa đem bán sẽ đến tay những người mua có tiềm năng và hiểu đúng giá trị của hàng hóa nhất. Đấu giá còn tập trung được cung và cầu về các loại hàng hóa vào một thời gian và một địa điểm nhất định, giúp cho người bán hàng hóa, người tổ chức bán đấu giá và người mua hàng hóa xác lập và thực hiện hoạt động mua bán hàng hóa nhanh chóng, thuận tiện.

### **3. Các nguyên tắc của đấu giá hàng hóa trong thương mại**

Để thực hiện một cuộc đấu giá hàng hóa thành công cần phải tuân theo những nguyên tắc nhất định nhằm bảo đảm sự cạnh tranh công bằng và tính trung thực của cuộc đấu giá; người bán hàng, người mua hàng và các chủ thể khác có với các liên quan. Là hoạt động mua bán công khai, có nhiều người tham gia trả giá theo một trình tự nhất định, nguyên tắc được áp dụng cho đấu giá hàng hóa bao gồm: nguyên tắc tự do, tự nguyện cam kết; công khai, liên tục; khách quan, trung thực; bảo đảm quyền, lợi ích hợp pháp của các bên tham gia.

Nguyên tắc tự do, tự nguyện cam kết thỏa thuận là một nguyên tắc tối cao trong quan hệ hợp đồng nói chung và quan hệ đấu giá nói riêng. Nguyên tắc này được thể hiện trong suốt quá trình đấu giá. Tự nguyện được hiểu là khi tham gia đấu giá các bên phải hoàn toàn tự nguyện, không bên nào được áp đặt, cấm đoán, cưỡng ép, đe dọa, ngăn cản bên nào. Nếu việc mua bán đấu giá hàng hóa vi phạm nguyên tắc này thì sẽ bị xem xét hủy bỏ phải theo quy định của pháp luật. Các chủ thể tham gia mua trong quan hệ được tự do thể hiện ý chí trong việc lựa chọn chủ thể, đối tượng, mức giá, địa điểm, hình thức và phương thức thực hiện hợp đồng. Quyền tự do cam kết, thỏa thuận của các bên làm xác lập quyền, nghĩa vụ trong quan hệ đấu giá hàng hóa được pháp luật bảo người đàm, nếu cam kết, thỏa thuận đó không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội. Cam kết thỏa thuận hợp pháp có hiệu lực bắt buộc thực hiện đối với các bên và phải được cá nhân, pháp nhân, chủ thể khác tôn trọng.

Đấu giá là hình thức công khai lựa chọn người mua hàng hóa nên mọi vấn đề liên quan đến cuộc đấu giá và những thông tin về hàng hóa bán đấu giá phải được công khai cho tất cả những người mua biết bằng các hình thức như: Niêm yết, thông báo, trưng bày, giới thiệu về hàng hóa; công khai về thời gian, địa điểm tiến hành tổ chức đấu giá; tên loại hàng hóa bán đấu giá; số lượng, chất lượng, giá khởi điểm của hàng hóa; địa điểm trưng bày của hàng hóa, các hồ sơ, tài liệu liên quan đến hàng hóa; công khai họ tên người bán hàng, tên tổ chức đấu giá và cá nhân, tổ chức đăng ký mua hàng hóa... Tại phiên đấu giá, người điều hành đấu giá phải công khai các mức giá được trả và họ tên người mua trả giá cao nhất của mỗi lần trả giá.

Người bán hàng, người tổ chức bán đấu giá, người điều hành đấu giá cần phải thông tin đầy đủ về cuộc đấu giá, về hàng hóa, các giấy tờ có liên quan đến hàng hóa bán đấu giá, những đặc điểm, khuyết tật không nhìn thấy của những tài sản có giá trị về mặt lịch sử, nghệ thuật, các giấy tờ xác định tư cách của người tham gia đấu giá phải rõ ràng, chính xác và đầy đủ để không tạo ra sự nhầm lẫn hay lừa dối đối với các bên mà sự nhầm lẫn hay lừa dối đó sẽ làm cho cuộc đấu giá bị vô hiệu. Người bán hàng cần phải trung thực khi xác định giá khởi điểm của món hàng, việc đấu giá sẽ gặp khó khăn nếu người bán đưa mức giá khởi điểm quá cao. Pháp luật quy định những người có ảnh hưởng đến sự trung thực, khách quan đến cuộc đấu giá thì không được tham gia trả giá



Trong quan hệ đấu giá hàng hóa thì quyền và lợi ích hợp pháp của tất cả các bên phải được coi trọng và bảo đảm. Người bán hàng có quyền xác định giá khởi điểm của hàng hóa, có quyền yêu cầu tổ chức đấu giá thanh toán đầy đủ tiền bán hàng hóa ngay sau khi cuộc quyết đấu giá kết thúc, được bồi thường thiệt hại nếu tổ chức đấu giá hoặc bên mua có hành vi xâm hại đến lợi ích của mình. Người mua hàng hóa có quyền xem hàng hóa, yêu cầu cung cấp đầy đủ thông tin về hàng hóa, được tự đặt giá, được xác lập quyền sở hữu đối với hàng hóa sau khi hoàn thành văn bản đấu giá và thực hiện xong nghĩa vụ thanh toán. Người mua có quyền trả lại hàng hóa cho tổ chức đấu giá và yêu cầu đòi bồi thường thiệt hại nếu chất lượng hàng hóa không đúng như thông báo. Tổ chức đấu giá được thu của người bán hàng hóa lệ phí và các khoản chi phí khác cho việc tổ chức đấu giá theo quy định của pháp luật. Trường hợp người bán hàng hóa không thông tin đầy đủ về giá trị, chất lượng hàng hóa thì người tổ chức đấu giá không phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho người mua hàng hóa.

Như vậy, đấu giá hàng hóa là hoạt động dân sự thương mại, tạo ra một cơ chế đấu giá hàng hóa mang tính sinh lợi, công khai, minh bạch, bảo vệ quyền và lợi ích của Nhà nước, các thương nhân, các tổ chức, cá nhân. Các cá nhân, tổ chức, thương nhân nếu cần bán hàng hóa thuộc sở hữu chung, hàng hóa không thể chia theo phần, hàng hóa khi chia ra thì hàng hóa không còn giá trị hoặc hàng hóa đem ra bán thông thường dễ dẫn đến phát sinh tranh chấp, do vậy việc đem bán đấu giá công khai để được các bên chấp nhận vì bảo vệ được quyền và lợi ích hợp pháp của các bên sở hữu hàng hóa.

#### **4. Phân biệt đấu giá hàng hoá với đấu thầu**

Việc phân biệt giữa đấu giá hàng hóa và đấu thầu là cần thiết bởi đây là hai hoạt động thương mại, kinh tế khác nhau có nhiều điểm tương đồng, nhằm lần khi lựa chọn luật áp dụng. Trong quan hệ mua bán hàng hoá, dịch vụ, hoạt động đấu giá và đấu thầu ngoài những điểm giống nhau là cùng có mục đích nhằm công khai, minh bạch, cạnh tranh về giá cả, để bảo đảm quyền và lợi ích của chủ sở hữu, của Nhà nước, của công dân và các tổ chức thì còn có những điểm khác biệt cơ bản như sau:

a) *Về bản chất*: Đấu giá hàng hóa là một hợp đồng mua bán hàng hóa công khai có nhiều người cùng tham gia trả giá và người trả giá cao nhất là

người mua được hàng hóa. Đấu thầu là một tiến trình mua bán hàng hóa, dịch vụ theo một quy chế riêng biệt nhằm chọn được nhà cung cấp đáp ứng được yêu cầu của bên mua để ký kết và thực hiện hợp đồng. Nếu đấu thầu hàng hóa là một hình thức công khai để lựa chọn người bán, thì đấu giá hàng hóa là hình thức công khai để lựa chọn người mua.

b) *Về chủ thể*: Trong đấu giá hàng hóa chủ thể tham gia thông thường bao gồm ba bên là người bán hàng hóa, người tổ chức đấu giá và người mua. Còn các chủ thể trong đấu thầu chỉ bao gồm có hai bên là bên mời thầu và bên tham gia đấu thầu. Ngoài ra, nếu bên đấu giá hàng hóa là chủ sở hữu hàng hóa hoặc người có quyền bán hàng hóa và bên mua hàng hóa là người tham gia đấu giá thì trong đấu thầu bên có hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ lại là người tham gia đấu thầu.

c) *Về đối tượng*: Nếu đối tượng của đấu giá hàng hóa chỉ là hàng hóa được phép lưu thông trong giao dịch dân sự, thương mại thì đấu thầu được tiến hành với cả hàng hóa hoặc dịch vụ, ví dụ như: đấu thầu xây dựng, đấu thầu tư vấn dự án, đấu thầu lắp đặt trang thiết bị, v.v.. Chính vì vậy, nếu trong đấu giá bên bán hàng hóa chỉ quan tâm đến giá cả và người nào trả giá cao nhất sẽ trúng đấu giá thì đối với đấu thầu bên mời thầu ngoài giá cả còn quan tâm, xem xét nhiều hơn đến trình độ kỹ thuật, khả năng, uy tín, công nghệ, bản quyền, tài chính... của bên dự thầu.

d) *Về phương thức*: Trong đấu giá hàng hoá có hai phương thức đấu giá chính là phương thức trả giá lên nghĩa là, người trả giá cao nhất so với giá khởi điểm là người có quyền mua hàng và phương thức đặt giá xuống nghĩa là, người đầu tiên chấp nhận ngay mức giá khởi điểm hoặc mức giá được hạ thấp hơn mức giá khởi điểm là người có quyền mua hàng. Còn đấu thầu có hai phương thức là đấu thầu rộng rãi nghĩa là không hạn chế số lượng các bên dự thầu và thông báo công khai các điều kiện dự thầu trên các phương tiện thông tin đại chúng và đấu thầu hạn chế nghĩa là bên mời thầu chỉ mời một số bên có điều kiện tốt nhất tham gia dự thầu. Trong đấu thầu không có quy định về trả giá lên hay đặt giá xuống.

e) *Về thông tin*: Nội dung thông báo và niêm yết đấu giá hàng hoá được thực hiện công khai, từ việc xác định thời gian, địa điểm; tên, địa chỉ của người tổ chức đấu giá, người bán hàng; giá khởi điểm; các thông tin cần thiết liên

quan đến danh mục, số lượng, chất lượng hàng hoá; giá khởi điểm; địa điểm, thời gian đăng ký mua hàng hoá... Trong đấu thầu, bên mời thầu tổ chức tiếp nhận hồ sơ thầu, vào sổ, niêm phong, quản lý và bảo đảm giữ bí mật hồ sơ dự thầu; các tổ chức, cá nhân có liên quan đến việc tổ chức đấu thầu và xét chọn thầu phải giữ bí mật thông tin liên quan trong suốt quá trình đấu thầu.

*f) Về điều kiện bảo đảm:* Trong một số trường hợp, người tổ chức đấu giá có thể yêu cầu người tham gia đấu giá nộp một khoản tiền đặt trước. Ngược lại, trong đấu thầu, bên mời thầu có thể yêu cầu bên dự thầu nộp tiền đặt cọc, ký quỹ hoặc bảo lãnh dự thầu khi nộp hồ sơ dự thầu.

*g) Về trình tự, thủ tục:* Kết thúc phiên đấu giá thì hợp đồng mua bán được giao kết khi người trả giá cao nhất trong cuộc đấu giá đạt được. Còn đấu thầu, bên mời thầu tiến hành xét thầu theo trình tự như: nghiên cứu, đánh giá chi tiết và xếp hạng các hồ sơ dự thầu đã được mở, căn cứ theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu và tiêu chuẩn đánh giá để lựa chọn thương nhân đáp ứng tốt nhất các yêu cầu do bên mời thầu đặt ra để ký kết và thực hiện hợp đồng.



**TTBD ĐBDC**

