Đấu giá

Bán đấu giá từ rất lâu đã là hình thức kinh doanh, mua bán quen thuộc đối với các nền kinh tế phát triển trên thế giới. Với sự phát triển nhanh chóng của công nghệ thông tin và mạng Internet, bán đấu giá đã phát triển đếm một tầm vóc mới: hình thức đấu giá qua mạng hình thành và ngày càng phát triển. Tại Việt Nam, dù đấu giá chưa được tiến hành phổ biến, người dân vẫn hình dung được phần nào hình thức và quang cảnh của một cuộc đấu giá truyền thống qua phim ảnh. Theo xu hướng hiện nay, đấu giá qua mạng chắc chắn sẽ trở thành hình thức phổ biến hơn so với đấu giá truyền thống trong đó Việt Nam không phải là một ngoại lệ.

Cũng giống như một cuộc đấu giá truyền thống, một website đấu giá đòi hỏi phải có người bán đấu giá và những người mua. Có hai hình thức người bán tham gia trên website đấu giá: Thứ nhất, chủ website cũng chính là chủ những mặt hàng được đấu giá tại website. Thứ hai, chủ hàng "thuê mặt bằng" trên website để tiến hành các hoạt động kinh doanh của mình.  
  
Thông thường, việc tự xây dựng website riêng cho các mặt hàng của mình sẽ giúp chủ hàng tiết kiệm được một khoản lớn tiền "thuê mặt bằng" và còn chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh của mình. Tuy nhiên, trong lĩnh vực bán đấu giá, càng nhiều khách hàng viếng thăm càng đem đến cho chủ hàng nhiều cơ hội bán hàng. Trong khi đó, không phải website nào được xây dựng cũng thu hút được sự quan tâm của các khách hàng trên mạng. Vì thế, chấp nhận trả phí để có mặt tại một địa chỉ nổi tiếng vẫn là một toan tính cần thiết của các chủ hàng bán đấu giá.

Ưu Điểm:

* Không ràng buộc thời gian. Việc đặt giá có thể thực hiện bất kì lúc nào. Các sản phẩm được liệt kê trong một vài ngày (thường là từ 1 đến 10 ngày, tùy theo ý thích của người bán) để người mua có thời gian tìm kiếm, quyết định và đặt giá. Giá trị của món hàng sẽ được nâng lên theo số lượng người tham giá đấu giá.
* Không ràng buộc địa lý: Những người bán hàng và những người đấu giá có thể tham gia đấu giá từ bất kì nơi nào có truy cập Internet => giảm chi phí.
* Đa dạng sản phẩm, dịch vụ, Số lượng người mua lớn.
* Giúp quảng cáo với chi phí thấp.

Khuyết điểm;

* Độ tin cậy không cao.
* Khó kiểm soát chất lượng hàng hóa do khách hàng chỉ biết qua mô tả và website chỉ đứng vai trò trung gian

Các khái niệm trong đấu giá:

* 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.
* **Đấu giá trực tuyến** là cách cho phép người tham gia [đấu giá](https://vi.wikipedia.org/wiki/%C4%90%E1%BA%A5u_gi%C3%A1) các sản phẩm hoặc các dịch vụ thông qua [Internet](https://vi.wikipedia.org/wiki/Internet).
* Đăng nhập: truy cập vào tài khoản.
* Đăng kí: tạo tài khoản

1. Đấu giá

**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.Đấu giá được áp dụng trong nhiều mặt hàng

1. Các hình thức đấu giá truyền thống:

* Theo mặt hàng:
  + **Đấu giá trao đổi**: gồm những người mua rất chuyên nghiệp, họ giám sát lẫn nhau để không ai có thể "lừa lọc" được.
  + **Đấu giá lẻ**: dành cho tác phẩm nghệ thuật hay các món hàng riêng rẽ.
  + **Đấu giá sỉ**: dành cho các bộ sưu tập.
* Theo hình thức
  + **Đấu giá kiểu Anh**(phổ biến nhất): Người tham gia trả giá công khai với nhau, giá đưa ra sau bao giờ cũng cao hơn giá đưa ra trước đó. Cuộc đấu giá kết thúc khi không ai đưa ra giá cao hơn hoặc khi đạt tới [giá "trần"](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Gi%C3%A1_tr%E1%BA%A7n&action=edit&redlink=1), khi đó người ra giá cao nhất sẽ được mua món hàng đó với giá mình đã trả. Người bán có thể đặt ra giá sàn, nếu người mua không thể nâng giá cao hơn mức sàn thì việc đấu giá có thể thất bại.
  + [**Đấu giá kiểu Hà Lan**](https://vi.wikipedia.org/wiki/%C4%90%E1%BA%A5u_gi%C3%A1_ki%E1%BB%83u_H%C3%A0_Lan): người điều khiển ban đầu sẽ hô giá cao, rồi thấp dần cho tới khi có người mua chấp nhận mức giá đó hoặc chạm đến mức giá sàn dự định bán ra. Người mua đó sẽ mua món hàng với mức giá đưa ra cuối cùng. Hình thức này đặc biệt hiệu quả khi cần đấu giá nhanh món hàng nào đó, vì có những cuộc mua bán không cần đến lần trả giá thứ hai, đấu giá này còn được sử dụng để mô tả [đấu giá trực tuyến](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=%C4%90%E1%BA%A5u_gi%C3%A1_tr%E1%BB%B1c_tuy%E1%BA%BFn&action=edit&redlink=1) khi một số món hàng đồng nhất được bán đồng thời cho một số người cùng ra giá cao nhất.
  + **Đấu giá kín theo giá thứ nhất**: tất cả mọi người cùng đặt giá đồng thời, không ai biết giá của ai, người ra giá cao nhất là người được mua món hàng.
  + **Đấu giá kín theo giá thứ hai (đấu giá Vickrey)**: tương tự như đấu giá kín theo giá thứ nhất, tuy nhiên người thắng chỉ phải mua món hàng với mức giá cao thứ hai chứ không phải giá cao nhất mình đặt ra.
  + **Đấu giá câm**: đây là một biến thể của đấu giá kín, thường dùng trong các cuộc đấu giá [từ thiện](https://vi.wikipedia.org/wiki/T%E1%BB%AB_thi%E1%BB%87n), liên quan tới việc mua một tập các món hàng giống nhau, người tham gia sẽ đặt giá vào một tờ giấy đặt kế món hàng, họ có thể được biết hoặc không được biết có bao nhiêu người tham gia và giá mà họ đưa ra. Người trả cao nhất sẽ mua món hàng với giá mình đã đặt.
  + **Đấu giá kiểu thầu (đấu thầu)**: hình thức này tráo đổi vai trò người bán và người mua. Người mua đưa ra bản yêu cầu báo giá cho một loại hàng nào đó và các nhà cung cấp sẽ đưa ra giá thấp dần với mong muốn giành lấy gói thầu đó. Vào cuối buổi đấu giá, người ra giá thấp nhất sẽ thắng cuộc.
  + **Đấu giá nhượng quyền**: đây là hình thức đấu giá dài vô hạn định, dành cho những sản phẩm có thể được tái bản ([bản thu âm](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=B%E1%BA%A3n_thu_%C3%A2m&action=edit&redlink=1), [phần mềm](https://vi.wikipedia.org/wiki/Ph%E1%BA%A7n_m%E1%BB%81m), công thức làm thuốc), người đấu giá đặt công khai giá lớn nhất của họ (có thể điều chỉnh hoặc rút lại), 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.
  + **Đấu giá ra giá duy nhất**: Trong hình thức này, người đấu giá sẽ đưa ra giá không rõ ràng, và được cung cấp một phạm vi giá mà họ có thể đặt. Một mức giá duy nhất có thể cao nhất hoặc thấp nhất từ các mức giá được ra giá sẽ thắng cuộc. Hình thức này phổ biến trong các cuộc [đấu giá trực tuyến](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=%C4%90%E1%BA%A5u_gi%C3%A1_tr%E1%BB%B1c_tuy%E1%BA%BFn&action=edit&redlink=1).
  + **Đấu giá mở**: đây là hình thức được sử dụng trong [thị trường chứng khoán](https://vi.wikipedia.org/wiki/Th%E1%BB%8B_tr%C6%B0%E1%BB%9Dng_ch%E1%BB%A9ng_kho%C3%A1n) và trao đổi hàng hoá. Việc mua bán diễn ra trên [sàn giao dịch](https://vi.wikipedia.org/wiki/S%C3%A0n_giao_d%E1%BB%8Bch) và người giao dịch đưa ra giá bằng lời ngay tức thì. Những giao dịch có thể đồng thời diễn ra ở nơi khác trong sàn mua bán. Hình thức này dần được thay thế bởi hình thức [thương mại điện tử](https://vi.wikipedia.org/wiki/Th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i_%C4%91i%E1%BB%87n_t%E1%BB%AD).
* **Đấu giá giá trần**: hình thức đấu giá này có giá bán ra định trước, người tham gia có thể kết thúc cuộc đấu giá bằng cách đơn giản chấp nhận mức giá này. Mức giá này do người bán định ra. Người đấu giá có thể chọn để ra giá hoặc sử dụng luôn mức giá trần. Nếu không có người chọn giá trần thì cuộc đấu giá sẽ kết thúc với người trả mức cao nhất.
* **Đấu giá tổ hợp**: trong một số trường hợp, sự định giá của người mua là một tập món hàng với số lượng và chủng loại khác nhau (gọi là [tổ hợp](https://vi.wikipedia.org/wiki/T%E1%BB%95_h%E1%BB%A3p)).

1. **Quy trình bảy bước**
2. Công bố thông tin vật phẩm được đấu giá
3. Thẩm định và công bố giá khởi điểm
4. Thẩm định hồ sơ tham gia đấu giá
5. Bảo lãnh ngân hàng hoặc đặt cọc tiền tham gia đấu giá.
6. Công bố bước giá.
7. Đấu giá và công nhận kết quả người thắng đấu giá
8. Thiết lập hợp đồng kinh tế khi trúng đấu giá.
9. **Đấu giá trực tuyển:**

* **Đấu giá trực tuyến** là cách cho phép người tham gia [đấu giá](https://vi.wikipedia.org/wiki/%C4%90%E1%BA%A5u_gi%C3%A1) các sản phẩm hoặc các dịch vụ thông qua [Internet](https://vi.wikipedia.org/wiki/Internet).
  + . Có hai hình thức người bán tham gia trên website đấu giá;
    - Thứ nhất, chủ website cũng chính là chủ những mặt hàng được đấu giá tại website => giúp chủ hàng tiết kiệm được một khoản lớn tiền "thuê mặt bằng" và còn chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh của mình.
    - Thứ hai, chủ hàng "thuê mặt bằng" trên website để tiến hành các hoạt động kinh doanh của mình => Có thể thu hút nhiều khách hơn, mức gia bán ra tốt hơn.
  + Tương tự đấu giá truyền thống, đấu giá trực tuyến cũng có nhiều hình thức như đấu giá kiểu Anh, kiểu Hà Lan… Nhưng thông dụng nhất vẫn là đấu giá kiểu Anh.
  + Ưu Điểm:
    - Không ràng buộc thời gian. Việc đặt giá có thể thực hiện bất kì lúc nào. Các sản phẩm được liệt kê trong một vài ngày (thường là từ 1 đến 10 ngày, tùy theo ý thích của người bán) để người mua có thời gian tìm kiếm, quyết định và đặt giá. Giá trị của món hàng sẽ được nâng lên theo số lượng người tham giá đấu giá.
    - Không ràng buộc địa lý: Những người bán hàng và những người đấu giá có thể tham gia đấu giá từ bất kì nơi nào có truy cập Internet => giảm chi phí.
    - Đa dạng sản phẩm, dịch vụ, Số lượng người mua lớn.
    - Giúp quảng cáo với chi phí thấp.
    - Người dung dễ dàng tìm hiểu đưa ra mức giá phù hợp.
  + Khuyết điểm;
    - Độ tin cậy không cao.
    - Khó kiểm soát chất lượng hàng hóa do khách hàng chỉ biết qua mô tả và website chỉ đứng vai trò trung gian
* Cách thức và quá trình tham gia đấu giá:
  + Tài khoản:
    - Đăng nhập: Truy cập vào tài khoản để có thể thực hiện các hoạt động cần thiết trong website.
    - Đăng kí: Tạo tài khoản, điền đủ thông tin để có thể thực hiện các hoạt động cần thiết trong website.
  + Niêm yết đưa sản phẩm ra bày bán: Người bán có món hàng cần bán.
    - Quy trình;
      1. Đưa ra sản phẩm muốn bán
      2. Mô tả về sản phẩm và đưa ra giá sàn (nếu cần)
      3. Xác nhận lại sản phẩm
  + Đặt giá: Khi cần mua một món hàng nào thì người mua cần phải đặt ra một giá cao hơn mức sàn và cao hơn mức giá người đang cao nhất hiện tại (nếu có) thì mới có thể tham gia đấu giá để mua sản phẩm đó. Mỗi phiên đấu giá sẽ có một thời gian nhất định thì người trả giá cao nhất sẽ giành quyền mua món đồ đó
    - Quy trình đặt giá
      1. Chọn và tìm hiểu thông tin về sản phẩm.
      2. Truy cập tài khoản để tham gia đấu giá(nếu chưa)
      3. Đưa ra giá mà bạn muốn và phải thỏa mãn yêu cầu mới hợp lệ
      4. Xác nhận thông tin đấu giá.
  + Hủy đấu giá: Khi người mua muốn hủy lệnh mua vì một lí do nào đó.
    - Quy trình:
      1. Sản phẩm đã đấu giá.
      2. Chọn vào Hủy đấu giá.
      3. Chọn lý do hủy
      4. Xác nhận lại