

SO SÁNH ĐẤU GIÁ HÀNG HOÁ TRONG LUẬT THƯƠNG MẠI VỚI ĐẤU GIÁ TÀI SẢN TRONG LUẬT DÂN SỰ

Nguyễn Mạnh Cường*

Đấu giá hàng hoá được hiểu là một phương thức đặc biệt trong hoạt động kinh tế, thương mại, được tổ chức công khai tại một nơi nhất định. Tại đó, khi mua bán hàng hoá, người mua tự do cạnh tranh trả giá và cuối cùng hàng sẽ được bán cho ai trả giá cao nhất. Bản chất của hoạt động đấu giá đó là một quan hệ mua bán mà trong đó người bán chỉ có một mà người mua lại rất nhiều. Mọi người mua đều mong muốn có được hàng hoá đó, do vậy họ cạnh tranh giá với nhau, tăng giá của hàng hoá lên. Ai trả giá cao nhất, người đó sẽ mua được hàng.

Trên thực tế, đã tồn tại và phát triển một số hình thức mua bán khác có nhiều điểm tương đồng rất khó phân biệt với đấu giá hàng hoá trong đó điển hình là đấu giá tài sản được điều chỉnh bởi pháp luật dân sự. Bài viết này phân tích, chỉ ra những điểm giống nhau cũng như những điểm khác biệt cơ bản của các hình thức này góp phần cá biệt hoá từng loại hình, làm rõ những vấn đề lý luận giúp các cơ quan nhà nước có thẩm quyền dễ dàng hơn trong việc áp dụng pháp luật giải quyết các tranh chấp liên quan nảy sinh trên thực tế.

1. Điểm giống nhau giữa đấu giá hàng hoá trong Luật Thương mại với đấu giá tài sản trong Luật Dân sự

Khái niệm bán đấu giá tài sản đã được quy định tại Nghị định số 05/2005/NĐ-CP ngày 18/01/2005 về Bán đấu giá tài sản như sau: “*Bán đấu giá tài sản là hình thức bán tài sản công khai, có từ hai người trở lên tham gia đấu giá theo nguyên tắc và thủ tục được quy định tại Nghị định này*”¹.

Qua nghiên cứu khái niệm bán đấu giá tài sản cũng như khái niệm bán đấu giá hàng hoá và nội dung các văn bản pháp luật quy định về vấn đề này chúng ta thấy rằng giữa đấu giá tài sản thông thường và đấu giá hàng hoá trong thương mại có rất nhiều điểm giống nhau:

Thứ nhất, về bản chất pháp lí: cả đấu giá tài sản và đấu giá hàng hoá đều là hoạt động mua bán thông qua trung gian. Trong quan hệ đấu giá, trừ trường hợp người bán đấu giá (người có tài sản, hàng hoá) tự mình tổ chức đấu giá, các trường hợp khác, ngoài bên bán, bên mua còn có sự tham gia của trung gian là người làm dịch vụ bán đấu giá. Bên bán là chủ sở hữu hoặc người được chủ sở hữu uỷ quyền hoặc là người có trách nhiệm, lợi ích liên quan đến tài sản, hàng hoá bán đấu giá. Bên mua là những tổ chức, cá nhân có nhu cầu mua tài sản, hàng hoá và đáp ứng các điều kiện theo quy định của pháp luật để tham gia trả giá. Người làm dịch vụ đấu giá là những tổ chức được người bán uỷ quyền tiến hành việc bán đấu giá. Do vậy, quan hệ bán đấu giá có thể diễn ra giữa các chủ thể sau:

- *Người có tài sản, hàng hoá (chủ sở hữu hoặc người có quyền bán tài sản, hàng hoá theo uỷ quyền hoặc theo quy định của pháp luật) với người mua:* đây là mối quan hệ cơ bản nhất trong mua bán đấu giá. Người có tài sản, hàng hoá và người mua 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 này theo nội dung của hợp đồng.

- *Mối quan hệ giữa người có tài sản, hàng hoá và người bán đấu giá:* đây là mối quan hệ đại diện được xác lập thông qua hợp đồng uỷ quyền. Người có tài sản, hàng hoá

* Ths. Luật học, Viện Khoa học Pháp lý, Bộ Tư pháp.

¹ Khoản 1 Điều 2 Nghị định số 05/2005/NĐ - CP ngày 18/01/2005 về Bán đấu giá tài sản.

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

- *Mối quan hệ giữa người bán đấu giá và người mua:* đây là quan hệ giữa người được uỷ quyền với người thứ ba. Người bán đấu giá là người được uỷ quyền và đại diện cho người có tài sản, hàng hoá trong việc xác lập giao dịch với người mua. Giao dịch này được xác lập sẽ làm phát sinh quyền và nghĩa vụ của người có tài sản, hàng hoá và người mua (mối quan hệ thứ nhất).

Thứ hai, về cách thức: đấu giá hàng hoá và bán đấu giá tài sản đều được tổ chức bán công khai, có nhiều người tham gia trả giá để cho những người có nhu cầu có thể tham gia đấu giá để mua hàng hoá hoặc tài sản.

Cả pháp luật dân sự và luật thương mại đều quy định đấu giá là hình thức công khai lựa chọn người mua nên mọi vấn đề có liên quan đến cuộc bán đấu giá và những thông tin về tài sản, hàng hoá bán đấu giá phải được công khai cho tất cả những người muốn mua biết bằng hình thức: niêm yết, thông báo, trưng bày, giới thiệu về tài sản, hàng hoá; công khai về thời gian, địa điểm tiến hành bán đấu giá; tên loại tài sản, hàng hoá bán đấu giá; số lượng, chất lượng, giá khởi điểm; địa điểm trưng bày, các hồ sơ tài liệu liên quan đến tài sản, hàng hoá; công khai họ tên người bán hàng, tên tổ chức bán đấu giá và cá nhân, tổ chức đăng kí mua và tại phiên đấu giá, người điều hành bán đấu giá phải công khai các mức giá được trả và họ tên người mua trả giá cao nhất của mỗi lần trả giá...

Thứ ba, về mục đích: người bán đấu giá hàng hoá và bán đấu giá tài sản đều mong muốn hàng hoá, tài sản của mình được bán với giá cao nhất.

Đấu giá là một phương thức kinh doanh trong nền kinh tế thị trường vì người tổ chức đấu giá, người bán, người tham gia đấu giá và người điều hành đấu giá đều vì mục đích lợi nhuận nghĩa là người đứng ra tổ chức, điều hành các cuộc đấu giá của cá nhân, tổ chức để thu phí dịch vụ; người bán muốn tài sản, hàng hoá của mình thông qua đấu giá sẽ được giá cao nhất hoặc giá có thể chấp nhận được; người mua thông qua việc trả giá đấu giá sẽ mua được hàng hoá theo đúng kế hoạch của mình đưa ra là mua được tài sản, hàng hoá rẻ và chất lượng.

Thứ tư, về hình thức đấu giá: đấu giá hàng hoá và bán đấu giá tài sản đều được thể hiện bằng miệng (lời nói), bằng văn bản hoặc bằng hành vi (cử chỉ).

- Đấu giá dùng lời nói là hình thức mà trong phiên bán đấu giá, nhân viên điều hành đấu giá dùng lời nói của mình để đưa ra giá khởi điểm. Những người mua sẽ đặt giá cũng bằng lời nói hoặc bằng việc làm dấu hiệu để người điều hành đấu giá biết. Hình thức đấu giá dùng lời nói có ưu điểm là sự trả giá của mọi người mua đều công khai, người trả giá cao nhất được xác định ngay mà không phải mất nhiều thời giờ để so sánh, vì thế mà cuộc đấu giá nhanh chóng kết thúc.

- Đấu giá không dùng lời nói là hình thức mà việc trả giá của người mua không được thể hiện bằng lời nói hoặc là dấu hiệu mà được viết ra giấy hoặc thông qua một hình thức nào đó sẽ thông báo cho nhân viên điều hành đấu giá biết. Nhân viên điều hành sẽ thông báo mức giá cao nhất qua mỗi lần trả giá trên cơ sở so sánh các mức giá chấp nhận mà họ được thông báo. Việc đấu giá kéo dài cho tới lần trả giá liền trước đó. Tuy thủ tục có phức tạp và làm mất nhiều thời gian hơn nhưng hình thức này hạn chế được tình trạng chạy đua của những người mua nâng giá lên một cách quá cao so với giá trị thực của tài sản, hàng hoá, vì mỗi người mua sẽ không biết mức giá mà người mua khác trả trong mỗi lần trả giá.

Thứ năm, về hình thức của hợp đồng bán đấu giá: hình thức pháp lí của quan hệ bán

đấu giá là văn bản bán đấu giá hàng hoá. Văn bản bán đấu giá thực chất là hợp đồng mua bán được xác lập giữa các bên liên quan (người có tài sản, hàng hoá, người mua hàng và người tổ chức bán đấu giá). Văn bản này là cơ sở pháp lí để xác lập quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ mua bán đồng thời là căn cứ để xác lập quyền sở hữu của người mua đối với tài sản, hàng hoá bán đấu giá.

2. Điểm khác nhau giữa đấu giá hàng hoá trong Luật Thương mại với đấu giá tài sản trong Luật Dân sự

Bên cạnh những điểm giống nhau như trên thì đấu giá hàng hoá và đấu giá tài sản cũng có những điểm khác nhau cơ bản sau đây:

Thứ nhất, về đối tượng bán đấu giá:

- Đối tượng của hợp đồng mua bán đấu giá hàng hoá chính là hàng hoá. So với Luật Thương mại năm 1997, Luật Thương mại năm 2005 đã đưa ra quan niệm về hàng hoá theo nghĩa rộng hơn cho phù hợp: *“hàng hoá bao gồm các loại động sản, kể cả động sản hình thành trong tương lai và những vật gắn liền với đất đai”*. Với cách hiểu về hàng hoá như vậy, hàng hoá là đối tượng bán đấu giá có thể là hàng hoá hiện đang tồn tại hoặc hàng hoá sẽ có trong tương lai; hàng hoá có thể là động sản hoặc bất động sản được phép lưu thông thương mại; hoặc hàng hoá có thể hiểu là một dạng của tài sản được quy định trong Bộ luật Dân sự như: vật, tiền, giấy tờ có giá và các quyền tài sản.

- Còn đối tượng của đấu giá tài sản theo quy định tại Điều 5 Nghị định số 05/2005/NĐ - CP ngày 18/01/2005 về Bán đấu giá tài sản bao gồm: tài sản để thi hành án theo quy định của pháp luật về thi hành án; tài sản là tang vật, phương tiện vi phạm hành chính bị tịch thu sung quỹ nhà nước; tài sản bảo đảm trong giao dịch bảo đảm; tài sản thuộc sở hữu của cá nhân, tổ chức có yêu cầu bán đấu giá tài sản; hàng hoá lưu kho do người vận chuyển đường biển, đường hàng không, đường bộ lưu giữ tại Việt Nam; tài

sản nhà nước phải bán đấu giá theo quy định của pháp luật về quản lý tài sản nhà nước.

Thứ hai, về chủ thể trong bán đấu giá:

Theo quy định của Luật Thương mại và pháp luật dân sự thì chủ thể trong bán đấu giá hàng hoá và đấu giá tài sản là tương tự nhau đều bao gồm có người bán tài sản, hàng hoá, người tổ chức đấu giá, người điều hành giá và người trúng giá. Tuy nhiên, về tổ chức, thẩm quyền của người tổ chức bán đấu giá trong hai loại hình bán đấu giá này lại có những điểm khác nhau:

- Trong bán đấu giá hàng hoá, người tổ chức đấu giá là thương nhân có đăng kí kinh doanh dịch vụ đấu giá hoặc là người bán hàng của mình trong trường hợp người bán hàng tự tổ chức đấu giá².

- Tuy nhiên, trong bán đấu giá tài sản, người tổ chức bán đấu giá lại chỉ có thể là: Doanh nghiệp bán đấu giá tài sản, Trung tâm dịch vụ bán đấu giá tài sản hoặc Hội đồng bán đấu giá tài sản.³

Như vậy, nếu trong đấu giá hàng hoá, người tổ chức bán đấu giá có thể là cá nhân hoặc các chủ thể khác tự bán tài sản của mình thì trong bán đấu giá tài sản, người tổ chức bán đấu giá phải là một trong ba loại hình tổ chức được pháp luật quy định. Hơn thế nữa, pháp luật dân sự còn quy định rất chặt chẽ về điều kiện của các tổ chức này, đó là:

Doanh nghiệp được tiến hành kinh doanh dịch vụ bán đấu giá tài sản phải có đủ các điều kiện sau đây: có đăng kí kinh doanh dịch vụ bán đấu giá tài sản; có ít nhất một đấu giá viên; có cơ sở vật chất bảo đảm cho việc thực hiện bán đấu giá tài sản⁴.

Đối với Trung tâm dịch vụ bán đấu giá tài sản sẽ do Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương quyết định thành lập giao cho Sở chuyên môn có chức

² Điều 186 Luật Thương mại 2005.

³ Điều 34 Nghị định 05/2005/NĐ-CP ngày 18/01/2005 về Bán đấu giá tài sản.

⁴ Điều 35 Nghị định 05/2005/NĐ-CP ngày 18/01/2005 về Bán đấu giá tài sản.

năng quản lý nhà nước về công tác bán đấu giá tài sản tại địa phương trực tiếp quản lý. Trung tâm là đơn vị sự nghiệp có thu, có trụ sở, có tư cách pháp nhân, có con dấu và tài khoản riêng. Trung tâm có giám đốc, kế toán, thủ quỹ, thủ kho và ít nhất một đấu giá viên. Giám đốc Trung tâm phải là đấu giá viên. Trung tâm có nhiệm vụ bán đấu giá tài sản để thi hành án, tài sản là tang vật, phương tiện vi phạm hành chính bị tịch thu sung quỹ nhà nước⁵.

Hội đồng bán đấu giá tài sản do thủ trưởng cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền quyết định thành lập để tổ chức bán đấu giá tài sản của Nhà nước có giá trị dưới mười triệu đồng. Trong trường hợp tài sản là cổ vật, tài sản có giá trị văn hoá - lịch sử, tài sản có giá trị đặc biệt lớn phải được bán đấu giá thông qua Hội đồng bán đấu giá tài sản hoặc tổ chức bán đấu giá nước ngoài thì việc thành lập Hội đồng bán đấu giá tài sản hoặc thuê tổ chức bán đấu giá nước ngoài được thực hiện theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ⁶.

Thứ ba, về phương thức đấu giá:

- Đấu giá hàng hoá được thực hiện theo hai phương thức là phương thức trả giá lên và phương thức đặt giá xuống:

Đấu giá theo phương thức trả giá lên là hình thức mà tại cuộc bán đấu giá, nhân viên điều hành bán đấu giá nêu lên giá khởi điểm thấp nhất của lô hàng hay tài sản bán đấu giá. Sau đó những người mua sẽ trả giá nâng dần lên theo từng mức mặc cả nhất định. Người trả giá cao nhất theo sự kết luận của nhân viên điều hành đấu giá sẽ được quyền mua lô hàng hoặc tài sản đó. Hình thức này được áp dụng phổ biến nhất trong các cuộc đấu giá vì nó có lợi cho cả bên mua và bên bán. Bên mua được chủ động đề xướng giá đặt mua nên quan hệ mua bán mang tính tự nguyện rất cao. Còn bên bán thường được lợi

về giá cả vì luôn có sự trả giá cao hơn giá khởi điểm mà mình đưa ra.

Đấu giá theo phương thức đặt giá xuống là hình thức mà tại cuộc bán đấu giá, nhân viên điều hành đấu giá nêu lên mức giá khởi điểm cao nhất, rồi sau đó hạ dần từng nấc một để người mua đặt giá. Nếu không có người mua nào đặt giá thì lại hạ tiếp xuống mức thấp hơn. Cứ như thế cho đến khi có người chấp nhận mua ở một mức giá nào đó thì hàng hoá được bán cho người đó. Hình thức này chỉ áp dụng đối với một số loại hàng hoá và thực sự nó không hấp dẫn với cả người mua lẫn người bán hàng. Người mua do tâm lý luôn lo sợ để tuột mất cơ hội mua hàng vào tay người khác nên vội vàng chấp nhận mức giá mà chưa chắc đã hợp lí. Còn người bán thì cũng không được cảm thấy thoả mãn về giá cả vì rất ít khi có người mua nào chấp nhận ngay mức giá khởi điểm.

- Đối với bán đấu giá tài sản, pháp luật không quy định rõ về phương thức đấu giá. Tuy nhiên, căn cứ và nội dung cũng như trình tự, thủ tục bán đấu giá thì có thể nhận thấy rằng bán đấu giá tài sản chỉ áp dụng một phương thức duy nhất là trả giá lên.

Có thể nói, trong tình hình phát triển của đất nước hiện nay, cùng với sự sáng tạo của con người, các phương thức đấu giá đang ngày càng trở nên đa dạng và phong phú. Pháp luật dân sự cũng như pháp luật thương mại nên mở rộng hơn các quy định về vấn đề này để tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện các hoạt động này trên thực tế góp phần thúc đẩy giao lưu dân sự, kinh tế ngày càng phát triển.

Thứ tư, về khoản tiền đặt trước:

- Trong đấu giá hàng hoá, khoản tiền đặt trước được xác định theo tỉ lệ phần trăm giá khởi điểm của hàng hoá, nhưng phải phù hợp để vừa mang tính khuyến khích cạnh tranh, lại vừa chống lại tình trạng những người tham gia bán đấu giá liên kết với nhau để đìu giá hoặc sẵn sàng chịu mất số tiền đặt trước khi từ chối mua với mục đích gây khó khăn cho người có quyền và lợi ích liên quan hoặc vì mục đích vụ lợi. Thường thì người tổ

⁵ Điều 36 Nghị định số 05/2005/NĐ-CP ngày 18/01/2005 về Bán đấu giá tài sản.

⁶ Điều 37 Nghị định số 05/2005/NĐ-CP ngày 18/01/2005 về Bán đấu giá tài sản.

chức đấu giá có thể đưa ra mức đặt cọc nhưng không quá 2% của giá khởi điểm xác định của hàng hoá được đấu giá.

Nếu người tham gia đấu giá mua được hàng hoá bán đấu giá thì khoản tiền đặt trước được trừ vào giá mua, nếu không mua được thì khoản tiền đặt trước đó được trả lại cho người đã nộp ngay sau khi cuộc đấu giá kết thúc. Trong trường hợp người đăng ký tham gia đấu giá đã nộp một khoản tiền đặt trước, nhưng sau đó không dự cuộc đấu giá thì người tổ chức đấu giá có quyền thu khoản tiền đặt trước đó.

- Trong đấu giá tài sản cũng quy định về việc người tham gia đấu giá phải nộp một khoản tiền đặt trước để đảm bảo cho việc tham gia đấu giá. Khoản tiền đặt trước do người bán đấu giá tài sản và người có tài sản bán đấu giá thoả thuận quy định nhưng tối đa không quá 5% của giá khởi điểm. Như vậy, mức cao nhất về khoản tiền đặt trước trong đấu giá tài sản mà pháp luật quy định cao gấp 2,5 lần so với đấu giá hàng hoá. Điều này có lẽ xuất phát từ việc trong thương mại cơ hội kinh doanh và vốn là vô cùng quan trọng đối với các thương nhân cũng như các chủ thể kinh doanh khác. Do đó, việc quy định mức trần tiền đặt trước thấp hơn sẽ tạo điều kiện cho nhiều chủ thể có điều kiện tham gia vào phiên bán đấu giá cũng như tạo thuận lợi cho họ được sử dụng nguồn vốn để phát huy hiệu quả trong kinh doanh.

Thứ năm, về rút lại giá đã trả khi đấu giá:

- Tại phiên bán đấu giá hàng hoá áp dụng theo phương thức trả giá lên, nếu người trả giá cao nhất rút lại giá đã trả thì phiên đấu giá vẫn được tiếp tục từ giá của người trả giá liền kề trước đó. Nếu phiên đấu giá hàng hoá được áp dụng theo phương thức đặt giá xuống, thì người đầu tiên chấp nhận mức giá rút lại giá đã chấp nhận thì cuộc đấu giá vẫn được tiếp tục từ giá đã đặt liền kề trước đó. Người rút lại giá đã trả hoặc người rút lại việc chấp nhận giá không được tiếp tục tham gia đấu giá.

Trường hợp giá bán hàng hoá thấp hơn giá mà người rút lại giá đã trả đối với phương thức trả giá lên hoặc giá mà người rút lại việc chấp nhận đối với phương thức đặt giá xuống thì người đó phải trả khoản chênh lệch cho người tổ chức đấu giá, nếu hàng hoá bán được giá cao hơn thì người rút lại không được hưởng khoản chênh lệch đó. Nếu cuộc đấu giá không thành thì người rút lại giá đã trả phải chịu chi phí cho việc bán đấu giá và không được hoàn trả khoản tiền đặt trước.

- Đối với đấu giá tài sản, nếu tại cuộc bán đấu giá tài sản, người đã trả giá cao nhất mà rút lại giá đã trả trước khi người điều hành cuộc bán đấu giá tài sản công bố người mua được tài sản thì cuộc bán đấu giá tài sản vẫn tiếp tục và bắt đầu từ giá của người trả giá liền kề trước đó. Người rút lại giá đã trả bị truất quyền tham gia trả giá tiếp và không được hoàn trả khoản tiền đặt trước. Khoản tiền đặt trước của người rút lại giá đã trả thuộc về người có tài sản bán đấu giá.⁷

Như vậy, trong đấu giá hàng hoá, nếu người đã trả giá mà rút lại thì người đó ngoài việc mất khoản tiền đặt trước còn phải chịu phạt khoản tiền chênh lệch giữa giá đã trả với giá bán được hàng hoá nếu hàng hoá được bán với giá thấp hơn giá đã trả. Trong đấu giá tài sản của Luật Dân sự, hậu quả này không được đặt ra hay nói cách khác người rút lại giá đã trả sẽ không phải trả khoản tiền chênh lệch đó.

Thứ sáu, về việc từ chối mua tài sản, hàng hoá bán đấu giá:

- Trong đấu giá hàng hoá việc từ chối mua hàng hoá sau khi kết thúc phiên bán đấu giá được quy định tại Điều 205 Luật Thương mại 2005: *"Trừ trường hợp có thoả thuận khác, sau khi tuyên bố kết thúc cuộc đấu giá, người mua hàng bị ràng buộc trách nhiệm; nếu sau đó người mua hàng từ chối mua hàng thì phải được người bán hàng chấp thuận, nhưng phải chịu mọi chi phí liên quan*

⁷ Điều 20 Nghị định 05/2005/NĐ-CP ngày 18/01/2005 về Bán đấu giá tài sản.

đến việc tổ chức bán đấu giá. Trong trường hợp người mua được hàng hoá đấu giá đã nộp một khoản tiền đặt trước mà từ chối mua thì không được hoàn trả khoản tiền đặt trước đó. Khoản tiền đặt trước đó thuộc về người bán hàng”.

Như vậy, trong Luật Thương mại, về nguyên tắc, nếu không được sự chấp nhận của người bán hàng thì người mua được hàng hoá không có quyền từ chối mua hay nói cách khác lúc này hợp đồng mua bán đấu giá đã được coi là có hiệu lực và khi đó bên mua sẽ phải thực hiện các quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng đó. Còn trong trường hợp người bán đã đồng ý thì có thể được hiểu rằng trong trường hợp đó các bên thoả thuận chấm dứt hợp đồng khi hợp đồng chưa được thực hiện và hậu quả của hợp đồng sẽ được giải quyết theo sự thoả thuận giữa các bên.

Về hậu quả của việc từ chối thì Luật Thương mại không quy định rõ trong trường hợp người bán hàng hoá đồng ý cho người mua được hàng từ chối mua thì phiên đấu giá có được tổ chức lại ngay hay không. Tuy nhiên, trong trường hợp này có thể hiểu vì người mua được tài sản đã từ chối mua khi người điều hành đã công bố người mua được hàng hoá. Do đó, phiên bán đấu giá sẽ được coi là kết thúc và sẽ phải được tổ chức lại. Và điều này cũng hợp lí bởi pháp luật cũng đã quy định rằng, người từ chối mua phải chịu mọi chi phí liên quan đến việc tổ chức bán đấu giá.

- Đối với đấu giá tài sản trong Luật Dân sự thì hậu quả pháp lý của việc từ chối mua tài sản bán đấu giá được quy định khá chi tiết. Cụ thể, trong trường hợp người điều hành cuộc bán đấu giá đã công bố người mua được tài sản bán đấu giá mà người này từ chối mua thì tài sản được bán cho người trả giá liền kề nếu giá liền kề ít nhất bằng giá khởi điểm. Khoản tiền đặt trước của người từ chối mua thuộc về người có tài sản bán đấu giá. Trong trường hợp người trả giá liền kề không đồng ý mua hoặc giá trả liền kề thấp hơn giá khởi điểm thì cuộc đấu giá coi như

không thành. Khoản tiền đặt trước của người từ chối mua thuộc về người có tài sản bán đấu giá⁸.

Thứ bảy, về thanh toán:

Đấu giá hàng hoá kết thúc trong trường hợp không có thoả thuận khác thì bên mua phải thanh toán cho bên bán vào thời điểm bên bán bàn giao hàng hoá hoặc giao chứng từ liên quan đến hàng hoá. Còn bán đấu giá tài sản được thanh toán vào thời điểm bên bán bàn giao tài sản, thanh toán sau khi đã dùng thử một thời gian hoặc các bên thoả thuận về việc trả chậm, trả dần.

Thứ tám, về tài sản đã bán:

Người mua hàng hoá bán đấu giá được toàn quyền sử dụng, định đoạt tài sản sau khi thực hiện hết các nghĩa vụ về phiên đấu giá hàng hoá. Ngược lại, người bán đấu giá tài sản có thể chuộc lại tài sản đã bán, nếu các bên có thoả thuận nhưng không quá một năm đối với động sản và năm năm đối với bất động sản, kể từ thời điểm giao tài sản.

Có thể nói, mặc dù có những điểm khác nhau như trên, nhưng bản chất của đấu giá hàng hoá trong thương mại có thể được coi là một trường hợp đấu giá tài sản đặc biệt. Bộ luật Dân sự được coi là Bộ luật gốc điều chỉnh cả các quan hệ kinh tế, thương mại⁹. Luật Thương mại được coi là luật chuyên ngành. Do đó, nếu trên thực tế xác định được rõ đó là đấu giá hàng hoá theo Luật Thương mại thì sẽ áp dụng Luật Thương mại để giải quyết. Tuy nhiên, nếu trên thực tế có những nội dung về đấu giá hàng hoá mà Luật Thương mại chưa quy định thì có thể dẫn chiếu áp dụng các quy định của Bộ luật Dân sự hoặc trong trường hợp không xác định được rõ đó là hoạt động đấu giá hàng hoá thì sẽ coi là đấu giá tài sản và cũng sẽ áp dụng quy định của pháp luật dân sự để giải quyết.

⁸ Điều 21 Nghị định 05/2005/NĐ-CP ngày 18/01/2005 về Bán đấu giá tài sản.

⁹ Điều 1 Bộ luật Dân sự 2005.