

Chương 9: Sàn giao dịch thương mại điện tử (e-marketplace)

- Khái niệm và đặc trưng của sàn giao dịch TMĐT
- Phân loại sàn giao dịch TMĐT
- Các phương thức giao dịch tại sàn giao dịch TMĐT

Khái niệm và đặc trưng của sàn giao dịch TMĐT

- Khái niệm sàn giao dịch TMĐT
 - ❑ Theo định nghĩa tại Khoản 2 Điều 2 Thông tư 46/2010/TT-BCT: “sàn giao dịch thương mại điện tử là website thương mại điện tử cho phép các thương nhân, tổ chức, cá nhân không phải chủ sở hữu hoặc người quản lý website có thể tiến hành bán hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ trên đó”
 - ❑ Sàn giao dịch thương mại điện tử là một thị trường trực tuyến, một địa điểm họp chợ được thực hiện trên mạng internet mà ở đó những người tham gia có thể tự mình tìm kiếm thông tin về thị trường và sản phẩm, thiết lập mối quan hệ cũng như tiến hành đàm phán tiền giao dịch ...
 - ❑ Ngoài ra còn thực hiện các giao dịch điện tử hàng hóa và dịch vụ, chuyển giao thông tin trực tuyến, chuyển tiền điện tử, đấu giá, đấu thầu và hợp tác thiết kế, mua bán hàng hóa công cộng, tiếp thị trực tuyến đến khách hàng và thực hiện các dịch vụ sau bán hàng ...
- Vd một vài sàn giao dịch TMĐT: ebay.com, vatgia.com, muachung.vn, 123mua.vn...

Khái niệm và đặc trưng của sàn giao dịch TMĐT

- Vai trò của sàn giao dịch TMĐT
 - ❑ Tiếp cận và xử lý thông tin trực tiếp, nhanh chóng giữa doanh nghiệp với nhà cung cấp, giữa Doanh nghiệp với khách hàng.
 - ❑ Là công cụ rất mạnh để bán và quảng cáo hàng hóa, tiết kiệm được nhiều chi phí như : cắt giảm nhu cầu đối với các cửa hàng, kho vật liệu, đơn giản hóa quá trình so sánh và lựa chọn sản phẩm...

Khái niệm và đặc trưng của sàn giao dịch TMĐT

- Các đặc trưng của sàn giao dịch TMĐT
 - ❑ Sàn giao dịch thương mại điện tử là một tổ chức kinh doanh dịch vụ, đóng vai trò là người môi giới.
 - ❑ Các phương thức giao dịch tại các sàn TMĐT rất phong phú, bao gồm cả những phương thức mua bán thực hiện và giao dịch khống. Có nghĩa là người tham gia có thể thực hiện: giao dịch giao ngay, giao dịch kỳ hạn, giao dịch tương lai, đấu thầu, đấu giá...
 - ❑ Thiết lập các quy tắc cho thành viên của mình và có thể áp dụng các hình thức thưởng phạt đối với những thành viên vi phạm.
 - ❑ Số lượng người mua, người bán, nhà cung cấp tham gia rất lớn.
 - ❑ Những người tham gia vừa có thể là người bán, vừa là người mua hoặc cả hai
 - ❑ Thể hiện quan hệ cung cầu hàng hóa của thị trường. Giá hình thành trên sàn giao dịch là giá chung cho sản phẩm trên thị trường.

Khái niệm và đặc trưng của sàn giao dịch TMĐT

- Các đặc trưng của sàn giao dịch TMĐT (tiếp)
 - ❑ Tất cả các quy trình mua, bán, giao dịch, đàm phán, thương lượng, thanh toán đều được thực hiện trực tuyến trên mạng Internet.
 - ❑ Người mua, người bán đều có thể tham gia các giao dịch mua bán tại sản vào bất cứ lúc nào và bất cứ nơi đâu.
 - ❑ Chủng loại hàng hóa và dịch vụ mua bán rất đa dạng và phong phú, bao gồm vô hình lẫn hữu hình.
 - ❑ Thực hiện thông tin và kết nối khách hàng.
 - ❑ Các thành viên tham gia sàn giao dịch được quyền khai thác thông tin về thị trường, sản phẩm, chính sách ...

Lợi ích của sàn giao dịch TMĐT

- Lợi ích đối với doanh nghiệp
- Lợi ích đối với khách hàng

Lợi ích đối với doanh nghiệp

- Tăng doanh thu
 - ❑ Mở rộng hệ thống khách hàng và tăng khả năng tiếp cận với thị trường: người bán khi tham gia sàn giao dịch sẽ trở thành thành viên mang tính quốc tế, có khả năng tiếp cận với một số lượng khách hàng tiềm năng trên toàn thế giới.
 - ❑ Tăng doanh số bán hàng từ các khách hàng hiện tại: các khách hàng hiện tại có khả năng tiếp cận với thông tin, thực hiện mua bán sản phẩm, dịch vụ nhanh hơn, được nhận dịch vụ hỗ trợ khách hàng với chất lượng tốt hơn.
- Tiết kiệm chi phí
 - ❑ Tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh: cho phép doanh nghiệp thực hiện các công đoạn của quá trình sản xuất – kinh doanh thông qua Internet như quản lý kênh phân phối, xử lý đơn hàng, giao hàng, thanh toán...
 - ❑ Tiết kiệm chi phí bán hàng
 - ❑ Tiết kiệm chi phí giao dịch

Lợi ích đối với doanh nghiệp

- Tạo điều kiện về không gian thời gian trong việc thiết lập và củng cố mối quan hệ kinh doanh
- Có được thông tin phong phú
 - ❑ Nhanh chóng nắm bắt được thị hiếu, nhu cầu của thị trường giúp chủ động trong việc tìm kiếm nguồn hàng, xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp với thị trường trong nước và quốc tế...
- Tạo điều kiện để doanh nghiệp có thể truyền bá phổ biến hình ảnh, nhãn hiệu hàng hóa, hình ảnh doanh nghiệp với bạn hàng quốc tế.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng

Lợi ích đối với khách hàng

- Sàn giao dịch TMĐT mang đến cho khách hàng phong cách mua sắm mới giúp tiết kiệm thời gian và chi phí đi lại.
- Khách hàng có phạm vi lựa chọn mặt hàng rộng rãi hơn.
- Có thể giao dịch trực tiếp với nhà sản xuất, bỏ qua nhiều khâu trung gian nên có thể mua hàng với giá rẻ hơn và nhanh hơn.
- Có cơ hội so sánh, đánh giá sản phẩm, dịch vụ nhanh chóng, dễ dàng hơn.

Phân loại sàn giao dịch TMĐT

- Phân loại theo chủ thể tham gia sàn giao dịch
- Phân loại theo đối tượng kinh doanh trên sàn giao dịch

Phân loại theo chủ thể tham gia sàn giao dịch

- Sàn giao dịch TMĐT chung (public – emarketplace)
 - ❑ Đây là các sàn giao dịch TMĐT do các tập đoàn ngành nghề lớn hay những nhà đầu tư độc lập sở hữu. Tất cả các doanh nghiệp, cá nhân đều có thể trở thành thành viên và thực hiện các giao dịch trên sàn giao dịch này
 - ❑ Vd: ebay.com, vatgia.com...
- Sàn giao dịch TMĐT riêng (private – emarketplace)
 - ❑ Đây là sàn giao dịch TMĐT hạn chế số lượng thành viên tham gia.
 - ❑ Người sở hữu sàn giao dịch đưa ra các điều kiện, tiêu chuẩn để lựa chọn thành viên tham gia.
 - ❑ Vd: vnemart.com.vn, rusbiz.com, alibaba.com

Phân loại theo đối tượng kinh doanh trên sàn giao dịch

- Sàn giao dịch TMĐT chuyên môn hóa (vertical marketplace)
 - ❑ Là hình thức thường được các doanh nghiệp là nhà sản xuất, nhà phân phối hoặc là người mua, người bán chỉ một loại hoặc một số loại hàng hóa, dịch vụ cụ thể của một ngành nhất định nào đó
 - ❑ Loại sàn giao dịch này chỉ tập trung kinh doanh các sản phẩm cụ thể như sắt, thép, thiết bị điện tử...
 - ❑ Phục vụ cho một số lượng người mua, người bán nhất định.
- Sàn giao dịch thương mại điện tử tổng hợp (horizontal marketplace)
 - ❑ Là các sàn giao dịch TMĐT kinh doanh với một số lượng lớn các hàng hóa, dịch vụ từ nhiều ngành khác nhau
 - ❑ Vd: alibaba.com, vnemart.com.vn...

Các phương thức giao dịch tại sàn giao dịch TMĐT

- Giao dịch giao ngay (Spot transaction)
- Giao dịch tương lai (Future transaction)
- Giao dịch quyền chọn (Option)
- Nghiệp vụ tự bảo hiểm (Hedging)
- Đấu giá điện tử
- Đấu thầu điện tử (E.bidding)

Giao dịch giao ngay (Spot transaction)

- Là hình thức giao dịch trong đó hàng hóa được giao ngay và trả tiền ngay sau khi ký kết hợp đồng
- Khái niệm giao ngay ở đây là thời gian từ 1 đến 2 ngày kể từ sau khi ký kết hợp đồng.
- Giá giao ngay được xác định theo quy luật cung cầu thị trường

Giao dịch tương lai (Future transaction)

- Là phương thức giao dịch mua bán hàng hóa, dịch vụ mà trong đó giá cả được ấn định vào lúc ký kết hợp đồng nhưng việc giao hàng và thanh toán sẽ được thực hiện sau một kỳ hạn nhất định trong tương lai.
- Doanh nghiệp sẽ thực hiện mua hàng thực để bán ra trên thị trường tương lai và bán hàng thực nhưng mua vào trên thị trường tương lai.
- Rủi ro trong kinh doanh hàng hóa của hợp đồng tương lai là rất lớn vì vậy các doanh nghiệp thường áp dụng các công cụ phòng chống rủi ro thông qua các nghiệp vụ tự bảo hiểm, hay nghiệp vụ quyền chọn.

Giao dịch quyền chọn (Option)

- Là các giao dịch giữa hai bên người bán và người mua, trong đó người mua mua của người bán một quyền đó là quyền mua hay quyền bán một món hàng hoặc một tài sản nào đó theo mức giá đã được thỏa thuận trước trong hợp đồng quyền chọn.
- Điểm khác nhau trong hợp đồng quyền chọn và giao dịch có kỳ hạn là: doanh nghiệp có quyền thực hiện hay không thực hiện hợp đồng.
 - Trong trường hợp không thực hiện hợp đồng doanh nghiệp chỉ phải mất một khoản phí (tiền cược) tham gia không đáng kể so với những rủi ro có thể xảy ra.
 - Giao dịch quyền chọn bao gồm: quyền chọn mua (Call option), quyền chọn bán (Put option)

quyền chọn mua (Call option)

- Quyền tự chọn mua (Call option) là sự tự chọn để mua một hàng hóa, dịch vụ hay một tài sản theo một giá cố định – gọi là giá ước định.
- Quyền chọn mua được chia 2 loại:
 - Mua quyền chọn mua: xảy ra trong tình huống người mua (là nhà sản xuất, nhà cung ứng..) lo sợ giá cả của mặt hàng nào đó như nguyên liệu sẽ tăng trong tương lai.
 - Mua quyền chọn bán: xảy ra trong tình huống nhà sản xuất lo sợ sản phẩm mà mình bán ra trong tương lai bị giảm giá và sẽ bị thua lỗ, khó tiêu thụ

Quyền chọn bán (Put option)

- Là sự tự chọn bán một hàng hóa, dịch vụ hay một tài sản nào đó trong tương lai.
- Có hai loại:
 - Bán quyền chọn bán.
 - Bán quyền chọn mua.

Nghiệp vụ tự bảo hiểm (Hedging)

- Là biện pháp kỹ thuật thường được các nhà buôn bán nguyên liệu hoặc các nhà sản xuất sử dụng để tự bảo vệ trước những rủi ro do biến động giá không thể tính trước được của thị trường làm thiệt hại đến số lãi dự tính.

Đấu giá điện tử

- Là phương thức bán hàng đặc biệt, được tổ chức công khai tại một địa điểm nhất định, tại đó sau khi xem trước hàng hóa, người mua có thể tự do cạnh tranh giá cả và hàng hóa sẽ được bán cho người mua trả giá cao nhất.
- Những mặt hàng được đem đấu giá thường đi kèm một số thông tin liên quan và tuân thủ một số nguyên tắc nhất định để có thể đấu giá được như số lượng hạn chế, không sản xuất đại trà, tính độc đáo, tính lịch sử, văn hóa hoặc tính cá nhân của sản phẩm...
- Sàn giao dịch sẽ tự động thực hiện, khi hết thời gian đấu giá đơn mua chiến thắng sẽ được thông báo rõ ràng

Đấu thầu điện tử (E.bidding)

- Là phương thức giao dịch đặc biệt được thực hiện trên mạng Internet. Trong đó người mua công bố trước các điều kiện mua hàng để người bán báo giá và các điều kiện trả tiền. Người mua sẽ chọn mua của người dự thầu có giá rẻ nhất và các điều kiện tín dụng phù hợp với điều kiện mà người mua nêu ra.
- Có tính cạnh tranh rất lớn vì bất kỳ doanh nghiệp nào trên thế giới đều có thể tham gia đấu thầu.

Câu hỏi thảo luận

- Câu 1: Nêu sự khác nhau giữa TMĐT B2B và TMĐT B2C
- Câu 2: Một doanh nghiệp mua túi xách về tặng nhân viên nhân ngày 20/10 có là TMĐT B2B không?
- Câu 3: Một doanh nghiệp mua bàn ghế, trang thiết bị văn phòng để phục vụ cho công việc kinh doanh của doanh nghiệp có được gọi là TMĐT B2B không?