**ĐẤU GIÁ VIÊN – NGÀNH NGHỀ MỚI TRIỂN VỌNG CHO SINH VIÊN NGÀNH LUẬT**

***Phạm Thị Thanh Tâm – Hoàng Thị Quyên***

*Khoa Luật - Trường Đại học Duy Tân*

**2. Hình thức hành nghề và các kỹ năng nghề nghiệp của Đấu giá viên**

Hiện nay, hoạt động bán đấu giá chủ yếu do đội ngũ đấu giá viên chuyên nghiệp thực hiện. Đấu giá viên là một chức danh bổ trợ tư pháp được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp Chứng chỉ hành nghề đấu giá, đáp ứng các tiêu chuẩn và điều kiện do pháp luật quy định. Đấu giá viên hành nghề theo các hình thức sau đây:

- Hành nghề tại Trung tâm dịch vụ đấu giá tài sản.

- Hành nghề tại doanh nghiệp đấu giá tài sản.

- Hành nghề tại tổ chức mà Nhà nước sở hữu 100% vốn điều lệ do Chính phủ thành lập để xử lý nợ xấu của tổ chức tín dụng.

Trong quá trình hành nghề đấu giá, có những hoạt động chỉ mình đấu giá viên trực tiếp thực hiện, có hoạt động đấu giá viên giữ vai trò chính, hướng dẫn và phối hợp với chuyên viên khác cùng thực hiện. Có thể nói đấu giá viên giữ vai trò vị trí trung tâm, vai trò nòng cốt trong hoạt động bán đấu giá. Mọi cuộc bán đấu giá đều phải do đấu giá viên điều hành và đấu giá viên là người chịu trách nhiệm hoàn toàn về cuộc bán đấu giá. Vì vậy, để thực hiện tốt nhiệm vụ được giao, đấu giá viên cần có trình độ chuyên môn, những kỹ năng nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp.

**Thứ nhất**, về trình độ chuyên môn nghiệp vụ. Bán đấu giá tài sản là một dịch vụ trong nền kinh tế thị trường, có liên quan tới rất nhiều lĩnh vực pháp luật, có tính chất nghề nghiệp chuyên biệt nên đòi hỏi đội ngũ đấu giá viên phải có kiến thức nghiệp vụ vững vàng. Ngoài các tiêu chuẩn và yêu cầu đặt ra theo quy định của Luật đấu giá tài sản thì trong quá trình làm việc, đấu giá viên cần phải thường xuyên tìm hiểu, cập nhật, tích luỹ kiến thức về kỹ năng nghiệp vụ bằng cách tự học hỏi, tự đúc rút kinh nghiệm thông qua trao đổi chuyên môn, nghiệp vụ với đồng nghiệp cũng như qua thực tiễn hoạt động bán đấu giá. Để hỗ trợ đắc lực cho hoạt động nghiệp vụ, ngoài trình độ chuyên môn, đấu giá viên cần có sự hiểu biết rộng rãi về các lĩnh vực khác nhau của đời sống xã hội. Ví dụ như am hiểu về thị trường bất động sản; tình hình kinh tế, xã hội của địa phương nơi có bất động sản; nhu cầu xã hội về bất động sản; đặc tính của một số loại tài sản cụ thể ... Điều này giúp ích cho đấu giá viên khi quy định bước giá và lựa chọn hình thức bán đấu giá sao cho phù hợp với từng loại tài sản.

**Thứ hai**, cần rèn luyện và trang bị cho bản thân những kỹ năng nghề nghiệp. Kỹ năng nghề nghiệp của đấu giá viên là khả năng vận dụng thành thạo và khéo léo tất cả những kiến thức và kinh nghiệm mà mình có được vào việc thực hiện chức năng, nhiệm vụ nhằm đạt được hiệu quả cao nhất với mức chi phí thấp nhất cả về thời gian, công sức và kinh tế. Các kỹ năng mà một đấu giá viên cần có bao gồm:

*Một là*, kỹ năng tiến hành các hoạt động trước khi đấu giá gồm: tiếp nhận yêu cầu bán đấu giá, nghiên cứu hồ sơ và tư vấn cho khách hàng; ký kết hợp đồng bán đấu giá tài sản; soạn thảo nội quy, quy chế, lập hồ sơ bán đấu giá; niêm yết, thông báo bán đấu giá tài sản; tổ chức trưng bày, xem tài sản bán đấu giá; tổ chức đăng ký tham gia đấu giá.

*Hai là*, kỹ năng điều hành cuộc bán đấu giá của đấu giá viên. Đấu giá viên phải là người giữ vai trò chủ đạo, khéo léo dẫn dắt những người tham gia đấu giá, khuyến khích họ trả giá, tạo không khí sôi nổi cho cuộc bán đấu giá. Và đấu giá viên sẽ là người có quyền truất quyền tham dự cuộc đấu giá của người tham gia đấu giá có hành vi gian lận, vi phạm quy pháp luật. Dừng cuộc đấu giá khi phát hiện có hành vi thông đồng, dìm giá hoặc gây rối, mất trật tự tại cuộc đấu giá và thông báo cho tổ chức đấu giá tài sản.

*Ba là*, kỹ năng tiến hành các hoạt động sau khi đấu giá gồm: soạn thảo hợp đồng mua bán tài sản bán đấu giá; xử lý khoản tiền đặt trước; tổ chức giao tài sản và thực hiện các dịch vụ liên quan đến tài sản đã đấu giá thành.

Ngoài ra, đấu giá viên còn cần phải có kỹ năng bán đấu giá một số loại tài sản nhất định. Đây là những thao tác, hành vi mà đấu giá viên sử dụng để thực hiện nhiệm vụ bán đấu giá từng loại tài sản cụ thể như: bán đấu giá tài sản thi hành án dân sự, tài sản bảo đảm, tài sản là tang vật, phương tiện vi phạm hành chính v.v… Để việc bán đấu giá từng loại tài sản cụ thể đạt hiệu quả, đấu giá viên phải sử dụng tốt các kỹ năng chung kết hợp với sự hiểu biết về tính đặc thù của từng loại tài sản, quy định của pháp luật về tài sản đó, từ đó tạo ra những kỹ năng chuyên biệt linh hoạt, phù hợp với từng trường hợp bán đấu giá.. Mặc dù pháp luật về bán đấu giá tài sản quy định thống nhất về trình tự, thủ tục bán đấu giá nhưng không thể áp dụng quy trình tuyệt đối giống nhau cho từng trường hợp bán đấu giá đối với từng loại tài sản cụ thể vì mỗi loại tài sản có những văn bản điều chỉnh cụ thểt nên việc xử lý tài sản có thể khác nhau; hồ sơ tiếp nhận khác nhau; điều kiện tham gia đấu giá cũng có thể khác nhau …

**Thứ ba**, đấu giá viên cần phải có phẩm chất đạo đức tốt và lương tâm với nghề. Một trong những điều kiện để trở thành đấu giá viên mà Luật đấu giá tài sản 2016 quy định đó là đấu giá viên phải là “công dân Việt Nam thường trú tại Việt Nam, tuân thủ Hiến pháp và pháp luật, có phẩm chất đạo đức tốt”. Đấu giá viên không được thực hiện những hành vi vi phạm quy tắc đạo đức nghề nghiệp sau:

- Cho cá nhân, tổ chức khác sử dụng Chứng chỉ hành nghề đấu giá của mình;

- Lợi dụng danh nghĩa đấu giá viên để trục lợi;

- Thông đồng, móc nối với người có tài sản đấu giá, người tham gia đấu giá, tổ chức thẩm định giá, tổ chức giám định tài sản đấu giá, cá nhân, tổ chức khác để làm sai lệch thông tin tài sản đấu giá, dìm giá, làm sai lệch hồ sơ đấu giá hoặc kết quả đấu giá tài sản;

- Hạn chế cá nhân, tổ chức tham gia đấu giá không đúng quy định của pháp luật;

- Nhận bất kỳ một khoản tiền, tài sản hoặc lợi ích nào từ người có tài sản đấu giá ngoài thù lao dịch vụ đấu giá, chi phí đấu giá tài sản theo quy định của pháp luật, chi phí dịch vụ khác liên quan đến tài sản đấu giá theo thỏa thuận.

**3. Một số định hướng khi theo nghề đấu giá viên**

Xu hướng toàn cầu hóa với sự phổ cập những giá trị cơ bản cả trong đời sống kinh tế, xã hội và giao lưu văn hóa đang mở ra nhiều cơ hội cho tuổi trẻ Việt Nam phấn đấu trở thành những công dân toàn cầu. Vì vậy, mỗi sinh viên nói chung và sinh viên ngành luật nói riêng ngay từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường phải chuẩn bị cho mình những hành trang vững chắc để trở thành những nguồn lao động trẻ tiềm năng.

Hiện nay, nghề đấu giá viên ở nước ta có nhiều triển vọng, cơ hội phát triển và đồng thời đối mặt với nhiều thách thức nhất định. Đặc thù nghề nghiệp và yêu cầu của xã hội đòi hỏi đấu giá viên phải luôn có ý thức học tập, không ngừng nâng cao trình độ về mọi mặt. Vì vậy, để trở thành một Đấu giá viên trong tương lai, thì sinh viên cần chuẩn bị những hành trang sau:

- Kiến thức chuyên môn vững vàng và một tấm bằng loại ưu. Để làm một công việc nào đó tốt thì kiến thức là yếu tố nền tảng và quan trọng. Nhà tuyển dụng sẽ trên cơ sở căn cứ kết quả học tập để đánh giá một phần năng lực của ứng viên. Đối với nghề Đấu giá viên cũng vậy, sinh viên cần bổ trợ cho mình một nền tảng kiến thức chuyên ngành luật và kiến thức về kinh tế xã hội thị trường. Điều này sẽ giúp ích rất nhiều cho nghề đấu giá viên trong tương lai.

- Trang bị những kỹ năng cần thiết, chủ động học việc để trao dồi năng lực. Mặc dù để trở thành đấu giá viên phải học lấy chứng chỉ trong vòng 6 tháng và tập sự thêm 6 tháng nữa. Tuy nhiên, như bài viết đã đề cập thì nghề đấu giá là một nghề không chỉ đòi hỏi trình độ chuyên môn cao mà còn cần có nghiệp vụ vững vàng, chuyên nghiệp. Do đó, việc tiếp cận và học hỏi sớm với nghề ngay từ khi còn là sinh viên sẽ giúp đúc kết được nhiều kinh nghiệm và nâng cao kĩ năng khi theo nghề đấu giá viên.

Ngoài ra sinh viên cũng cần nâng cao trình độ ngoại ngữ, tin học và rèn luyện sức khỏe tốt, rèn luyện phong cách tư duy khoa học, xây dựng cho mình phương pháp làm việc khoa học, có kế hoạch, có sự chuẩn bị kỹ lưỡng về mọi mặt. Nếu không thường xuyên trau dồi, nâng cao trình độ kiến thức, hiểu biết pháp luật, tri thức và chủ động học hỏi kỹ năng nghề nghiệp thì sẽ gặp nhiều khó khăn, vướng mắc trong tất cả các ngành nghề chứ không chỉ riêng nghề đấu giá viên.

**DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Phan Thị Việt Huyền (2016), Kỹ năng nghề nghiệp của đấu giá viên, trang thông tin điện tử sở tư pháp tỉnh Quảng Bình, <https://stp.quangbinh.gov.vn/3cms/ky-nang-nghe-nghiep-cua-dau-gia-vien.htm>, cập nhập ngày 10/10/2016.

2. Thục Quyên (2017), Phải bảo đảm thực chất trong tập sự hành nghề đấu giá, <https://baomoi.com/phai-bao-dam-thuc-chat-trong-tap-su-hanh-nghe-dau-gia/c/22133297.epi>, cập nhập ngày 28/04/2017.

3. Văn Huyền (2016), Chất lượng đội ngũ đấu giá viên: Siết đầu vào để nâng tầm chuyên nghiệp, <http://baodauthau.vn/dau-gia/chat-luong-doi-ngu-dau-gia-vien-siet-dau-vao-de-nang-tam-chuyen-nghiep-16929.html>, cập nhập ngày 21/1/2016.