

## الفصل الثاني

### أنواع المزاد الإلكتروني

يتنوع المزاد الإلكتروني إلى أنواع متعددة باعتبارات مختلفة؛ كالنظر إلى حقيقة البائع؛ فيما إذا كان فرداً أم شركة، أو بالنظر إلى عدد السلع المعروضة في المزاد؛ هل هي سلعة واحدة أم متعددة؟ أو بالنظر إلى تحديد سعر البيع من عدمه، وسيتحدث هذا الفصل عن هذه الأنواع في المباحث الثلاثة الآتية:-

- المبحث الأول: أنواع المزاد الإلكتروني بالنظر إلى حقيقة البائع.
- المبحث الثاني: أنواع المزاد الإلكتروني بالنظر إلى عدد السلع المباعة.
- المبحث الثالث: أنواع المزاد الإلكتروني بالنظر إلى تحديد سعر البيع.

## المبحث الأول

### أنواع المزاد الإلكتروني بالنظر إلى حقيقة البائع

البائع في المزاد الإلكتروني إما أن يكون محلاً تجارياً كبيراً، أو يكون فرداً عادياً من أفراد المجتمع، وغالباً ما يكون الأول ذو صبغة مؤسسية يعمل فيه العديد من الأفراد، ومن ثم فإن حجم الصفقات التي تتم في النوع الأول تكون أكثر من الثاني وسيتحدث هذا المبحث عن أنواع المزاد بالنظر إلى حقيقة البائع في المطلبين الآتيين:-

#### المطلب الأول: مزاد المحلات والشركات (store auction)

المزاد الذي تقوم به المحلات والشركات يختلف عن المزاد الذي يقوم به أفراد الناس، وسيتحدث هذا المطلب عن حقيقة هذا المزاد، ونشأته، وخصائصه التي يتميز بها عن غيره، مع بيان الفوائد التي تجنيها هذه الشركات من المزاد الإلكتروني، وذلك من خلال المسائل الأربع الآتية:-

##### المسألة الأولى: حقيقة مزاد المحلات والشركات.

المقصود به: المزاد الذي تقوم به المحلات والشركات لبيع الفائض من السلع التي تمتلكها، أو لبيع المنتجات الأخرى للشركات أو المحلات<sup>(١)</sup>. وينقسم هذا النوع إلى قسمين:

---

(١) ينظر: (Getting Started In Internet Auction) ص: ٢، (The Business Guide

(to Selling Through Internet Auctions) ص: ٦٩.

## ١ - مزاد الشركات للشركات.

وهو المزاد المقام بين القطاعات التجارية مع بعضها البعض، ويسمى بمزاد الأعمال مع الأعمال "بزنس تو بزنس" (Business to Business) ويرمز له اختصاراً (B to B) ويشكل هذا النوع من المزاد قرابة ٢٩٪ من حجم التجارة الإلكترونية في العالم<sup>(١)</sup>.

ولا شك أن هذا المزاد يحتاج إلى أنظمة أكثر دقة وتمحيصٍ لحماية المشاركين في المزاد ومن ثم فهو يضع مزيداً من الأعباء والمسؤولية على مديري المزاد لتطوير أنظمتهم وحمايتها من المشاكل الفنية أو التقنية<sup>(٢)</sup>.

ومن المواقع الإلكترونية التي تهتم بمزاد (B to B) موقع "بوكات" bocat.com والذي يقدم دليلاً لأهم المواقع التي تحتوي على المزادات الإلكترونية لقطاع الشركات (B to B) ومن المواقع التي تقدم هذه الخدمة بشكل مباشر موقع "ليكوديشن" liquidation.com الذي يقدم العديد من المنتجات المختلفة وبكميات كبيرة؛ كالملابس الجاهزة، والهدايا، والمجوهرات والساعات، والأجهزة الإلكترونية، ومن المواقع -كذلك- موقع "دوفب" dovebid.com الذي يعدّ وكيلًا لعدد من الشركات العالمية في بيع معداتها الفائضة، أو لتصريف بعض منتجاتها كما أن لهذا الموقع عدداً من المكاتب التسويقية في أمريكا، وأوروبا، وآسيا<sup>(٣)</sup>.

---

(١) ينظر: (the internet encyclopedia) ٦٩٩ / ٢.

(٢) ينظر: (Online Auction Site Management) ص: ٧.

(٣) ينظر: مقال (Online auctions for business-to-business transactions) على موقع (www.accessmylibrary.com)، وموقع liquidation.com ، dovebid.com.

## ٢ - مزاد الشركات للأفراد.

وهو المزاد المقام بين القطاعات التجارية مع الأفراد، ويسمى بمزاد الأعمال مع المستهلك "بزنس تو كونسيومر" (Business to Consumer) ويرمز له (B to C) كما يسمى بالمزاد التجاري "مرشنت أو كشن" (Merchant Auction)<sup>(١)</sup>. ويشكل هذا النوع من المزاد قرابة ١٥ - ٢٠٪ من حجم التجارة الإلكترونية، ومع أن حجمها أقل من النوع الأول إلا أنها تشهد نمواً سريعاً ومتزايداً<sup>(٢)</sup>.

### المسألة الثانية: نشأة مزاد المحلات والشركات.

نشأ مزاد المحلات والشركات مع بداية ظهور الإنترنت، حيث كان "دوج سالوت" Doug Salot يشتري ويبيع معدات الحاسب على المجموعات الإخبارية قبل أن توجد الويب، وفي سبتمبر ١٩٩٦م بدأ تشغيل موقع مزاد "هاجل أون لاين" Huggle Online لبيع معدات الحاسب الآلي، وحدثت عمليات شراء وبيع لهذا الموقع عدة مرات خلال عامي ١٩٩٩م و ٢٠٠٢م، والآن تعمل هاجل تحت اسم العلامة التجارية "يو بيد" uBid حيث تباع uBid مخزونها من السلع المراد التخلص منها، والحاسبات المجددة، والعناصر المرتبطة بالحاسب الآلي عبر المزاد الإلكتروني<sup>(٣)</sup>.

بعد ذلك توالى الشركات التي تقدم هذه الخدمة للشركات والمحلات، ومن ذلك ما قامت به شركة "إنجرام ميكرو" Ingram Micro حيث تعمل هذه الشركة كموزع رئيس للحاسبات الآلية، وبسبب التغيرات السريعة في تقنية الحاسب الآلي

---

(١) ينظر: (Complete Idiot's Guide to Online Auctions) ص: ١١.

(٢) ينظر: طرق حماية التجارة الإلكترونية للشدي ص: ٤٩.

(٣) ينظر: التجارة الإلكترونية لجاري شنايدر ص: ٣٤٧.

فعادة ما تمتلئ مخازن الشركة بمشغلات الأقراص، ومعالجات، وعناصر أخرى متقدمة، فكانت الشركة تقوم بتوزيع هذه الأجهزة والقطع على سيطرة التسييل ليقوموا ببيعها وفي عام ١٩٩٧م قامت الشركة ببناء موقع على الإنترنت ليتولى بيع الأجهزة والقطع عبر المزاد العلني<sup>(١)</sup>.

وفي الأسواق الصناعية؛ كان أول مزاد إلكتروني للبضائع الصناعية الفائزة هو موقع "تراد أوت" tradout.com الذي أنشئ في أكتوبر عام ١٩٩٨م، وكانت مبيعات الموقع خلال شهوره الأولى أكثر من ٢٢ مليون دولار على أكثر من ٧٥٠٠ مستهلك<sup>(٢)</sup>.

### المسألة الثالثة: خصائص مزاد المحلات والشركات.

يتميز هذا المزاد بخصائص تميزه عن غيره، ومن هذه الخصائص:

- ١- أن بيع السلع في هذا المزاد يتطلب من الأعضاء أن يكونوا تجاراً وليسوا أفراداً وذلك لأن المزاد يخدم شريحة التجار فقط<sup>(٣)</sup>.
- ٢- ارتفاع قيمة الصفقات وكمية السلع المباعة عبر هذا المزاد؛ لأنه يعدّ وسيلة مناسبة للشركات والمحلات التجارية للتخلص من المخزون الزائد للسلع، وغالباً ما تكون الكميات كبيرة، حيث تقوم هذه الشركات بتسليم السلع لسيطرة متخصصين في تصريف المخزون الزائد، ويطلق عليهم سيطرة التسييل

---

(١) ينظر: التجارة الإلكترونية لجاري شنيدر ص: ٣٥١، ( Online Auction Site Management) ص: ٨.

(٢) ينظر: (the internet encyclopedia) ٧٠٠/٢.

(٣) ينظر: (The business guide to selling through internet auctions) ص: ١٣٠.

liquidation brokers وهي الشركات التي تجد المشترين لهذه العناصر عبر الإنترنت<sup>(١)</sup>.

٣- أن بعض الشركات قد تتولى مباشرة المزاد على منتجاتها عبر مواقع خاصة بها دون الحاجة إلى وسيط إلكتروني لتقديم هذه الخدمة، وذلك رغبة منها في توفير النفقات التي قد يطلبها الوسيط الإلكتروني، ومن الأمثلة على ذلك ما قامت به شركة "إنجرام ميكرو" Ingram Micro حيث قامت الشركة ببناء موقع على الإنترنت يتولى بيع الأجهزة والقطع عبر المزاد العلني، وقد لاحظت الشركة أن أسعار المزادات العلنية التي تجريها عبر الموقع تبلغ حوالي ٦٠٪ من تكاليف منتجاتها مقارنة مع ١٠-٢٥٪ من التكلفة التي كانت تحصل عليها الشركة من سمسرة التسييل، ولذلك اتجهت العديد من الشركات لبيع منتجاتها عبر مواقع تابعة لها عبر المزاد الإلكتروني دون الحاجة إلى سمسرة التسييل، وهذا ما يسمى بإلغاء الوساطة "دس إنترمديشن" disintermediation<sup>(٢)</sup>.

٤- السرعة في تنفيذ العقود وتسليم السلع للمشتريين؛ حرصاً من الشركة على سمعتها، ورغبة منها في كسب أكبر عدد من العملاء<sup>(٣)</sup>.

---

(١) ينظر: التجارة الإلكترونية لجاري شنايدر ص: ٣٥٠.

(٢) ينظر: المرجع السابق.

(٣) ينظر: المرجع السابق.

#### المسألة الرابعة: فوائد مزاد المحلات والشركات.

الفوائد التي يمكن أن يجنيها البائع أو المشتري من مزاد المحلات والشركات كثيرة، ومن هذه الفوائد ما يأتي:-

١- أن مزاد المحلات والشركات يمكّن الموردين في العالم من التنافس على نفس المستوى مع الموردين المحليين، وهذا بدوره يؤدي إلى وصول السلع والخدمات إلى المستهلكين بأسعار مناسبة، كما يؤدي إلى تحسن جودة السلع والخدمات<sup>(١)</sup>.

٢- أن مزاد المحلات والشركات يمكن التجار من تصريف البضائع التي يراد التخلص منها؛ إما لقدمها، أو لأن المخزون زائد عن حجم مستودعات الشركة فيتم تصريفه بطريقة سريعة وآمنة<sup>(٢)</sup>.

٣- أن مزاد المحلات والشركات يمكّن المستهلكين من الحصول على السلع الجديدة بأسعار أقل من سعرها في الأسواق التجارية<sup>(٣)</sup>.



---

(١) ينظر: (the internet encyclopedia) ٧٠٠ / ٢.

(٢) ينظر: (The business guide to selling through internet auctions) ص: ١١

التجارة الإلكترونية لجاري شنايدر ص: ٣٥٠.

(٣) ينظر: (SAMS Teach yourself today e-Auctions) ص: ١١.

## المطلب الثاني: المزاد المفتوح (open auction).

المزاد المفتوح هو: مزاد يقوم به عامة الناس، فهو ليس مقيداً بالتجار أو أصحاب الشركات، بل يشترك فيه الجميع، وسيتحدث هذا المطلب عن حقيقة هذا المزاد، ونشأته، وخصائصه التي يتميز بها عن غيره، والفوائد التي يمكن أن يجنيها الأفراد من المزاد الإلكتروني، مع بيان نشأته، وذلك في المسائل الأربع الآتية:-

### المسألة الأولى: حقيقة المزاد المفتوح.

المزاد المفتوح: هو المزاد الذي يقوم به الأفراد لبيع السلع الجديدة أو المستعملة بحيث يشترك الأعضاء في موقع إلكتروني (وسيط الإلكتروني) يقدم هذه الخدمة، ثم يقوم البائع بالإعلان عن سلعته ووضع السعر الافتتاحي للمزاد، ثم يقوم الأعضاء الآخرون بالمزايدة حتى ينتهي الوقت المحدد للمزاد، وفي النهاية يقوم البائع بالاتصال - وغالباً عبر البريد الإلكتروني - بالفائز من الأعضاء للتنسيق معه حول طريقة سداد قيمة السلعة وكيفية الشحن<sup>(١)</sup>.

ويسمى هذا المزاد بمزاد المستهلك إلى المستهلك "كونسمر تو كونسمر" (Consumer-to-consumer) ويرمز له اختصاراً بمزاد (C to C)<sup>(٢)</sup> كما يطلق عليه مزاد الفرد إلى الفرد "بيرسن تو بيرسن" (Person-to-person)<sup>(٣)</sup>.

---

(١) ينظر: (Complete Idiot's Guide to Online Auctions) ص: ١١، (The Business

Guide to Selling Through Internet Auctions) ص: ٦٩.

(٢) ينظر: (online auctions) ص: ١٣.

(٣) ينظر: (Complete Idiot's Guide to Online Auctions) ص: ١١.



## المسألة الثانية: نشأة المزاد المفتوح.

نشأ المزاد المفتوح أو مزاد العميل للعميل (C to C) قبل بداية عصر الإنترنت، وذلك من خلال البريد الإلكتروني والمجموعات الإخبارية، وحيث إن شبكة الإنترنت تم تطويرها في التسعينيات الميلادية، فإنها كانت مسألة وقت قبل أن يبدأ الأفراد في استخدام التقنية الحديثة لتدعيم مزاداتهم على شبكة الإنترنت وفي بداية الأمر قام البائعون بتوفير مصدر واضح من المعلومات بالصوت والصورة عن المنتجات التي تعرض في المزاد، ويستمر في جمع العطاءات من خلال البريد الإلكتروني، ولكن الانطلاقة الحقيقية للمزاد الإلكتروني عموماً ومزاد العميل للعميل خصوصاً كانت في عام ١٩٩٥م حينما تأسس موقع "إي بي" ebay حيث استطاع الموقع أن يقنع المراقبين أن سوق المزاد الإلكتروني من أهم منتجات التجارة الإلكترونية، وأكثرها شعبية وتشويقاً، ثم تلا الموقع العديد من الشركات التي تقدم خدمة المزاد الإلكتروني كـ amazon وياهو yahoo وغيرهما من الشركات التجارية<sup>(١)</sup>.

---

(١) ينظر: (Online Auction Site Management) ص: ٨، (the auction-app) ص: ٢٣.

### المسألة الثالثة: خصائص المزاد المفتوح.

يتميز هذا المزاد بخصائص تميزه عن غيره، ومن هذه الخصائص:

- ١- أن هذا المزاد يحتوي على العديد من السلع المختلفة، والمنتجات الجديدة والمستعملة، والتي تتراوح بين ألعاب الأطفال إلى الأراضي التجارية، فهو ليس محصوراً في نوع معين كالأدوات الكهربائية أو الأجهزة الإلكترونية<sup>(١)</sup>.
- ٢- أن البائعين في هذا المزاد هم من الأفراد، ومن ثم فإن معظم الصفقات التي تعقد تكون بكميات صغيرة<sup>(٢)</sup>.
- ٣- أن نسبة المخاطرة في هذا المزاد عالية مقارنة مع مزاد المحلات والشركات، فقد يرسل البائع السلعة للمشتري ولا يحصل على ثمنها، وقد يدفع المشتري الثمن ولا يحصل على السلعة<sup>(٣)</sup>.

---

(١) ينظر: (An Evaluation of Auction and Fixed-Price Electronic Markets)

ص: ٣٣.

(٢) ينظر: المرجع السابق.

(٣) ينظر: (internet auction fraud) ص: ٦، وقد حاولت العديد من الشركات التي تقدم خدمة المزاد الإلكتروني تقليل هذه المخاطر عبر نظام التغذية الراجعة "فيدباك" (Feedback) وسيأتي مزيد بيان لهذا النظام في الفصل الأول من الباب الثاني - إن شاء الله تعالى.

## المسألة الرابعة: فوائد المزاد المفتوح.

الفوائد التي يمكن أن يجنيها البائع أو المشتري من المزاد المفتوح كثيرة، ومن هذه الفوائد ما يأتي:-

١- أن المزاد المفتوح يمكن البائع من عرض سلعته على موقع المزاد الإلكتروني ومن ثمّ سيتمكن زوار هذا الموقع من الاطلاع عليها والمشاركة في المزايدة عليها دون الحاجة إلى الذهاب إلى السوق<sup>(١)</sup>.

٢- أن المزاد المفتوح يمكن البائع من التخلص من المقتنيات التي لا حاجة له فيها بطريقة سهلة<sup>(٢)</sup>.

٣- أن المزاد المفتوح يمكن أصحاب الحرف من بيع منتجاتهم اليدوية، وهذا يؤدي إلى زيادة الدخل، مما ينعكس إيجاباً على اقتصاد المجتمع عموماً<sup>(٣)</sup>.

٤- أن المزاد المفتوح يمكن المشتري من الحصول على السلع الجديدة بأقل من قيمتها في الأسواق التجارية الأخرى<sup>(٤)</sup>.

٥- أن المزاد المفتوح يمكن المشتري من الحصول على منتجات قد لا يجدها في الأسواق التجارية الأخرى، كالتحف والمخطوطات القديمة<sup>(٥)</sup>.



---

(١) ينظر: (The business guide to selling through internet auctions) ص: ١٣.

(٢) ينظر: المرجع السابق.

(٣) ينظر: المرجع السابق.

(٤) ينظر: (SAMS Teach yourself today e-Auctions) ص: ١٢.

(٥) ينظر: المرجع السابق.

## المبحث الثاني

### أنواع المزاد الإلكتروني بالنظر إلى عدد السلع

ما يعرض في المزاد الإلكتروني إما أن يكون سلعة واحدة، كجهاز حاسب آلي أو ساعة أو كتاب، أو يكون سلعة متعددة لها نفس المواصفات، كأن يعرض شخص مجموعة من الساعات التي تحمل نفس المواصفات في المزاد الإلكتروني ويطلب من الجمهور المزايدة عليها، وتجدر الإشارة إلى أن المزاد الإنجليزي والهولندي هما أبرز الأمثلة له، وسيتحدث هذا المبحث عن هذين النوعين في المطلبين الآتيين:-

#### المطلب الأول: المزاد الإنجليزي (English Auction).

المزاد الانجليزي هو أشهر أنواع المزادات وأقدمها، ولمعرفة الفرق بينه وبين غيره؛ فإنه يحسن الحديث عن حقيقة هذا المزاد، ونشأته، وخصائصه التي يتميز بها عن غيره، والفوائد التي يجنيها الناس من المزاد الإنجليزي، وذلك من خلال المسائل الأربع الآتية:-

#### المسألة الأولى: حقيقة المزاد الإنجليزي.

المزاد الإنجليزي "إنجلش أوكشن" (English Auction) هو المزاد الذي يقوم البائع فيه بعرض السلعة في الموقع الإلكتروني، والدعوة إلى المزايدة في سعرها بحيث تكون السلعة من نصيب صاحب العطاء الأعلى عند انتهاء الوقت المحدد<sup>(١)</sup>.

---

(١) ينظر: (The e.Auction Insider) ص: ٦، (the internet encyclopedia) ٧٠١ / ٢.

وله عدة مسميات، منها: المزاد العلني للسعر الصاعد ascending-price auction لأن السعر يتصاعد بناءً على تنافس المزايدين للحصول على السلعة<sup>(١)</sup>، كما يسمى بالمزاد التقليدي؛ لأنه الأشهر بين الأنواع الأخرى، وهو الذي ينصرف إليه الذهن في بيع المزاد الإلكتروني<sup>(٢)</sup>، ومن المواقع التي تقدم خدمة المزاد الإنجليزي موقع ebay وموقع amazon<sup>(٣)</sup>.

### المسألة الثانية: نشأة المزاد الإنجليزي

اعتاد الناس استخدام المزادات قديماً بحكم الحاجة إليها سواء منهم من عرف المزاد الإنجليزي، ومن لم يعرفه، وقد يكون من الصعب تحديد تاريخ محدد لبداية المزاد الإنجليزي، إلا أنه من المتوقع أن تاريخه يعود إلى قرابة خمسمائة سنة قبل الميلاد، وقد كانت المزادات لشراء البيوت والخيول والثمار<sup>(٤)</sup>.

واستمر المزاد الإنجليزي بالتطور والانتشار، حتى أصبحت المزادات الإنجليزية معتادة في القرن السابع عشر الميلادي في أوروبا، كما شهد القرن الثامن عشر الميلادي ظهور أشهر بيوت المزادات العلنية في بريطانيا؛ وهما: "سوثنس" Sotheby's في سنة ١٧٤٤م، "وكريستيس" Christie's في سنة ١٧٦٦م اللذان استمرتا كشركتين رئيسيتين للمزادات العلنية حتى الآن، ثم أخذت التكنولوجيا طريقها إلى عالم المزادات في نهاية القرن العشرين، حيث استخدم منظمو المزادات الحاسبات

---

(١) ينظر: التجارة الإلكترونية لجاري شنيدر ص: ٣٣٦، (Online auctions @ebay:Dennis L.Prince) ص: ١٢١.

(٢) ينظر: البيع والشراء في المزادات الإلكترونية لجريج هولدن ص: ٢١.

(٣) ينظر: (Online Auction) ص: ٨٥.

(٤) ينظر: التجارة الإلكترونية لجاري شنيدر ص: ٣٣٥، (Auction This!) ص ٤-٦.

الآلية، وأجهزة الفاكس، والهواتف المحمولة، وغير ذلك من الوسائل التقنية لجعل أعمالهم أكثر سرعة ومرونة، كما قام بعض منظمي المزادات في التقاط الصور لأشياء المزادات الصغيرة مع عرضها في شاشات كبيرة مما يمكن الحضور من رؤية البضاعة رؤية أكبر<sup>(١)</sup>.

كما انطلقت المزادات إلى عالم الإنترنت في منتصف العقد الماضي، وأطلق موقع eBay في عام ١٩٩٥ م واستمر ليصبح الموقع الأول في أعمال المزادات عموماً والمزادات الإنجليزية خصوصاً<sup>(٢)</sup>.

### المسألة الثالثة: خصائص المزاد الإنجليزي.

يتميز هذا المزاد بخصائص تميزه عن غيره، ومن هذه الخصائص:

١ - أن المزاد الإنجليزي يكون على سلعة واحدة فقط<sup>(٣)</sup>، ولذلك فإن العديد من المواقع الإلكترونية التي تقدم خدمة المزاد الإنجليزي لا تسمح بعرض أكثر من سلعة في الإعلان الواحد<sup>(٤)</sup>.

٢ - أن الفائز بالسلعة واحد وهو صاحب العطاء الأعلى، أما غيره ممن دونه في مقدار العطاء فليس لهم شيء<sup>(٥)</sup>.

---

(١) ينظر: موقع سوثبي's (www.sothebys.com) وموقع كريستيس Christie's

(www.christies.com)، التجارة الإلكترونية لجاري شنايدر ص: ٣٣٥.

(٢) ينظر: (Auction This!) ص: ٤.

(٣) ينظر: (eBay Business the smart way) ص: ١٠٩.

(٤) ينظر: موقع ebay على الرابط: (pages.ebay.com/help/policies/listing-ov.html)

(٥) ينظر: (The e.Auction Insider) ص: ٦.

٣- أن سعر السلعة يبدأ بسعر منخفض ثم يأخذ في الازدياد مع تنافس المزايدين مع بعضهم البعض للفوز بالمزاد<sup>(١)</sup>.

### المسألة الرابعة: فوائد المزاد الإنجليزي

الفوائد التي يمكن أن يجنيها البائع أو المشتري من المزاد الإنجليزي كثيرة، ومن هذه الفوائد ما يأتي:-

١. أن المزاد الإنجليزي يمكّن البائع من الحصول على القيمة التقريبية للسلع الجديدة، كما يمكنه من معرفة السلع التي عليها ازدياد في الطلب، مما ينعكس على جودة أداء عمله<sup>(٢)</sup>.

٢. أن المزاد الإنجليزي يمكّن البائع من الحصول على أعلى سعر يصل إليه سعر السلعة المعروضة في المزاد؛ لأنه سيبيع السلعة على صاحب العطاء الأعلى<sup>(٣)</sup>.

٣. أن المزاد الإنجليزي يمكّن المشتري من الحصول على سلع ومنتجات أرخص من قيمتها في المحلات التجارية؛ لأنه يجد سلعاً متشابهة وبأسعار مختلفة، مما يجعل البائع حريصاً على تصريف بضاعته بسعر أقل من الآخر، وفي هذا مصلحة للمشتري<sup>(٤)</sup>.

---

(١) ينظر: (An Investigation of Bid-timing Decisions in Online Auctions)

ص: ١١.

(٢) ينظر: (The business guide to selling through internet auctions) ص: ١٥.

(٣) ينظر: (Online auctions @ebay:Dennis L.Prince) ص: ١٢١.

(٤) ينظر: المرجع السابق.

## المطلب الثاني: المزاد الهولندي (Dutch Auction)

المزاد الهولندي هو المزاد المفضل لأصحاب السلع المتعددة، خاصة إذا كانوا يرغبون في التخلص منها في وقت قصير، ولمعرفة الفرق بين المزاد الهولندي و المزاد الإنجليزي؛ فإن هذا المطلب سيتحدث عن حقيقة هذا المزاد، ونشأته، وخصائصه والفوائد التي يجنيها البائع أو المشتري من المزاد الهولندي، وذلك من خلال المسائل الأربع الآتية:-

### المسألة الأولى: حقيقة المزاد الهولندي

المزاد الهولندي: هو المزاد الذي يقوم فيه البائع بعرض أكثر من سلعة لها نفس المواصفات على المزاد، ثم يقوم كل مزايدين بعرض السعر المقترح مع كمية السلع التي يرغب في شرائها، والفائز في هذا المزاد هم المزايدون أصحاب العطاء الأعلى، على أن تكون القيمة النهائية للسلع هي أقل قيمة فاز بها صاحبها<sup>(١)</sup>، وقد يسمى المزاد الهولندي بمزاد السلع المتعددة (Multiple Item auctions) وذلك لكون السلع المعروضة في المزاد لها نفس الصفات<sup>(٢)</sup>.

---

(١) ينظر: (Online Auctions) ص ٦٢، (How to Sell Anything On eBay) ص ٢٥٩.  
(٢) ينظر: [pages.ebay.com/help/buy/buyer-multiple.html](http://pages.ebay.com/help/buy/buyer-multiple.html) ويشير بعض الباحثين إلى أن الصورة التقليدية للمزاد الهولندي هي أن يعرض البائع سلعته بسعر مرتفع، ثم يقلل من السعر حتى يقبل المشتري، وقد كانت موجودة عند الهولنديين قديماً، خاصة عند بيع محاصيلهم ومنتجاتهم التي يسرع لها الفساد؛ كالورود، والأجبان، ومع بداية الإنترنت انتقل مسمى المزاد الهولندي إلى بيع السلع المتعددة بطريقة المزايدة، وأصبح هو المعمول به لدى مواقع المزاد الإلكتروني.

ينظر: (online shopping) ص: ١٨٠، (the internet encyclopedia) ٧٠٧/٢  
(Auctions on the Internet: What's Being Auctioned, and How) ص: ٢٠  
التجارة الإلكترونية لجاري شنايدر ص: ٣٣٧.



وعند رغبة المزايد في المزايدة فإنه يجب عليه أن يضع السعر المقترح، والكمية المطلوبة من السلع المعروضة في المزاد، كما في الشكل الآتي<sup>(١)</sup>:-

السعر الافتتاحي	Starting bid: <b>US \$0.99</b>
الكمية المتوفرة (١٠) قطع	Quantity: 10 available
السعر المطلوب للمزايد	Your maximum bid: US \$ <input type="text"/> (Enter US \$0.99 or more)
الكمية المطلوبة للمزايد	Your quantity: x <input type="text"/>
أكمل العملية	<div style="text-align: center;"> <div style="background-color: #000080; color: white; padding: 5px 10px; display: inline-block;">Place Bid &gt;</div> <span style="margin-left: 10px;">You will confirm in the next step.</span> </div>

وعند انتهاء وقت المزاد، يتم توزيع السلع على أصحاب العطاءات الأعلى، على أن يكون ثمن السلعة هو أقل عطاء فاز فيه صاحبه، وإذا كان عطاؤهم متساوياً فإنه يقدم صاحب العطاء الأسبق، ويمكن توضيح المزاد الهولندي بالمثال الآتي:-

مثال: لدينا عشرة (١٠) أقلام يعرضها صاحبها في المزاد الهولندي، واشترك في المزايدة عليها أربعة مزايدين على النحو الآتي:-

- المزايد (A) قام بالمزايدة على قلمين بسعر (٤) دولار للقلم الواحد.
- المزايد (B) قام بالمزايدة على ثمانية أقلام بسعر (٥) دولار للقلم الواحد.
- المزايد (C) قام بالمزايدة على ثلاثة أقلام بسعر (٦) دولار للقلم الواحد.
- المزايد (D) قام بالمزايدة على قلمين بسعر (٧) دولار للقلم الواحد.

---

(١) ينظر: (Online Auctions) ص: ٦٢، والسلع المباعة بطريقة المزاد الهولندي على موقع ebay على الرابط: [pages.ebay.com/help/buy/buyer-multiple.html](http://pages.ebay.com/help/buy/buyer-multiple.html).

ففي هذا المثال فإن أقل عطاء فاز في المزاد هو (٥) دولار، ومن ثم فإن ترتيب المزايدين

سيكون على النحو الآتي:-

المزايد	المبلغ	الكمية المطلوبة	الكمية التي فاز بها
المزايد (D)	٥ دولار	٢	٢
المزايد (C)	٥ دولار	٣	٣
المزايد (B)	٥ دولار	٨	٥
المزايد (A)	٤ دولار	٢	صفر

ويظهر من هذا المثال أن الفائزين في المزاد هم:

- المزايد (D) فاز بقلمين بقيمة (٥) دولار للقلم الواحد.
- المزايد (C) فاز بثلاثة أقلام بقيمة (٥) دولار للقلم الواحد.
- المزايد (B) فاز بخمسة أقلام بقيمة (٥) دولار للقلم الواحد.

أما المزايد (A) فلم يربح في المزاد<sup>(١)</sup>.

ومن الجدير بالملاحظة أن المزايد إذا لم يربح كامل الكمية التي يرغب بها، فإن له الحق في رفض الكمية التي منحت له عند الانتهاء من المزاد؛ لكونها أقل من الكمية المطلوبة، فمثلاً في المثال السابق: نجد أن المزايد (B) قام بالمزايدة على (٨) أقلام لكنه لم يفز إلا في (٥) أقلام فقط، ومن ثم فإن له الحق في رفض الكمية التي فاز بها لكونها أقل من الكمية المطلوبة، فإذا رفض هذه الكمية فإنها تنتقل إلى المزايد الذي يليه وهو المزايد (A)<sup>(٢)</sup>.

(١) ينظر: <http://pages.ebay.com/help/buy/buyer-multiple.html>، (Bid to Win )

(on eBay ص: ٢٥٣).

(٢) ينظر: (online shopping) ص: ١٧٩، (Online Auctions) ص: ٦٤.

## المسألة الثانية: نشأة المزاد الهولندي

ظهر المزاد الهولندي التقليدي في وقت مبكر، حينما كان التجار الهولنديون يبيعون منتجاتهم من الأجبان بواسطة هذا المزاد، وكانت فكرة المزاد في بداياته أن البائع يعرض السلع التي يرغب في بيعها على المزايدين بسعر مرتفع ثم يبدأ في تقليل السعر حتى يتنافس المزايدون على الشراء، ويبدو أن هذه الطريقة قد لاقت رواجاً عند أصحاب المنتجات الأخرى التي يسرع إليها الفساد، حيث انتقلت إلى منتجي الأزهار في هولندا، ثم إلى اليابان، ثم انتقل هذا المزاد مؤخراً إلى مواقع الإنترنت ولكن مع اختلاف الطريقة؛ حيث يعرض البائع السلع التي يرغب في بيعها في مزاد واحد ثم يقوم المشترون بعرض أسعارهم والكمية التي يرغبونها، وفي نهاية المزاد يتم توزيع السلع المباعة على الفائزين.

وأول المواقع الإلكترونية التي استخدمت المزاد الهولندي بطريقته الجديدة موقع "أون سل" Onsale عام ١٩٩٥م، ثم بعد ذلك انتقلت التسمية إلى الشركات الأخرى كشركة ebay وamazon<sup>(١)</sup>.

ولم يكن الأمر مقتصرًا على البضائع التي يسرع إليها الفساد؛ بل تعداه إلى أن يكون المزاد الهولندي وسيلة تجارية لها تجارها وروادها، ولذلك فقد أصبحت كبرى الشركات المعنية بالمزاد الإلكتروني تقدم خدمة المزاد الهولندي لأعضائها.

---

(١) ينظر: (Auctions on the Internet: What's Being Auctioned, and How)

ص: ٢٣، (the internet encyclopedia) ٧٠٧/٢.

### المسألة الثالثة: خصائص المزاد الهولندي.

يتميز هذا المزاد بخصائص تميزه عن المزاد الإنجليزي، ومن هذه الخصائص ما يأتي:-

١. أن المزاد الهولندي يكون على سلع متعددة، وفي إعلان واحد<sup>(١)</sup>.
٢. أن المزايد في المزاد الهولندي لا بد له من ذكر قيمة العطاء، والكمية التي يرغب فيها من السلع المعروضة في المزاد<sup>(٢)</sup>.
٣. أن الفائز بالسلعة ليس صاحب العطاء الأعلى فقط، بل قد يوجد غيره ممن هو دونه في العطاء، فالفائز في المزاد الهولندي قد يكون أكثر من شخص<sup>(٣)</sup>.
٤. أن السعر الواجب دفعه للسلع هو أقل عطاء فاز فيه صاحبه في المزاد، حيث يتفق الفائزون في المزاد في قيمة السلع، ويكون السعر موحداً لجميع من فاز في المزاد<sup>(٤)</sup>.
٥. أن صاحب العطاء الأعلى يأخذ كامل الكمية التي طلبها<sup>(٥)</sup>.
٦. أن المزايد إذا لم يحصل على الكمية التي طلبها فإن له الحق في رفض الكمية التي منحت له عند الانتهاء من المزاد؛ لكونها أقل من الكمية المطلوبة<sup>(٦)</sup>.
٧. إذا تساوى العطاء المقدم من المزايدين فيقدم صاحب العطاء الأسبق على صاحب العطاء اللاحق<sup>(٧)</sup>.

---

(١) ينظر: (Online Auctions) ص: ٦٢

(٢) ينظر: (The Unofficial Guide to eBay and Online Auctions) ص: ٦.

(٣) ينظر: (Complete Idiot's Guide to Online Auctions) ص: ٢٦.

(٤) ينظر: (The Unofficial Guide to eBay and Online Auctions) ص: ٦.

(٥) ينظر: (Complete Idiot's Guide to Online Auctions) ص: ٢٧.

(٦) ينظر: (Online Auctions) ص: ٦٤.

(٧) ينظر: (The Unofficial Guide to eBay and Online Auctions) ص: ٦.

## المسألة الرابعة: فوائد المزاد الهولندي

الفوائد التي يمكن أن يجنيها البائع أو المشتري من المزاد الهولندي كثيرة، ومن هذه الفوائد ما يلي:

- ١ - يستفيد البائع من المزاد الهولندي في كونه يبيع السلع التي يمتلكها مع دفع رسوم الإدراج مرة واحدة<sup>(١)</sup>.
- ٢ - يستفيد البائع من المزاد الهولندي في أنه يستطيع أن يبيع كامل بضاعته في مزاد واحد وفي وقت قصير<sup>(٢)</sup>.
- ٣ - يستفيد المشتري من المزاد الهولندي في أنه قد يحصل على السلعة بسعر أقل من العطاء الذي قدمه في وقت المزاد؛ لأن سعر السلعة يكون موحداً على جميع الفائزين، وهو أقل سعر فاز فيه صاحبه في المزاد<sup>(٣)</sup>.

---

(١) ينظر: <http://pages.ebay.com.au/education/learn-to-sell-dutch->

(auctions.html)، (online shopping) ص: ٢٣٦، ( KOVELS' BID, BUY, AND SELL ONLINE) ص: ٨٥.

(٢) ينظر: (Online Auctions @ eBay) ص: ٢٠٠، التجارة الإلكترونية لجاري شنايدر ص: ٣٣٧.

(٣) ينظر: (Complete Idiot's Guide to Online Auctions) ص: ٢٧.

## المبحث الثالث

### أنواع المزاد الإلكتروني بالنظر إلى تحديد سعر البيع

ينقسم المزاد الإلكتروني بالنظر إلى تحديد سعر البيع إلى قسمين:

- الأول:** أن يكون أقل سعر للسلعة يقبل به البائع مجهولاً عند المزايدين، وهو ما يطلق عليه مزاد السعر الأدنى "رسيرف أو كشن" (Reserve Auction).
- الثاني:** أن يكون أقل سعر للسلعة يقبل به البائع معلوماً عند المزايدين، وهو ما يطلق عليه مزاد السعر المحدد "فيكسد برايس أو كشن" (Fixed Price Auction).

وسيتحدث هذا المبحث عن هذين النوعين في المطلبين الآتيين:-

#### المطلب الأول: مزاد السعر الأدنى (Reserve Auction)

لا يقبل البائع - في مزاد السعر الأدنى - بيع سلعته بأقل من سعر يحدده وهذا السعر يكون مخفياً عن المزايدين، وسيتحدث هذا المطلب عن حقيقة هذا المزاد ونشأته وفوائده، وذلك في المسائل الأربع الآتية:-

##### المسألة الأولى: حقيقة مزاد السعر الأدنى

المقصود بمزاد السعر الأدنى هو: المزاد الذي يقوم فيه البائع بعرض السلعة على موقع المزاد الإلكتروني مع اشتراطه عدم بيع السلعة بأقل من سعر محدد، بحيث يكون السعر الذي يضعه البائع هو الحد السعري الأدنى للسلعة، فلا يرس المزاد على أحد من المزايدين إذا لم يصلوا في مزاداتهم إلى الحد السعري الذي وضعه البائع لبيع السلعة، والحد السعري الأدنى لبيع السلعة لا يكون معلناً للمزايدين بل يكون مخفياً عنهم؛ وذلك لتحفيزهم على المزايدة، إذ لو كان هذا الحد الأدنى معلوماً لما دخل بعض

المزايدين في المزايدة على السلعة، أما في ظل عدم معرفة ذلك الحد فإن المزايدين قد يدفعون أعلى من ذلك الحد، خصوصاً أن عمليات المزايدة تختلط فيها الاعتبارات العقلانية مع اعتبارات غير عقلانية؛ مثل المغامرة والتحدي وغيرها<sup>(١)</sup>.

وعندما يقوم المزايدين بتقديم عطاءه يظهر له ما إذا كان قد بلغ السعر الأدنى أم لا، حيث تظهر له عبارة (Reserve not met) أو (لم يتم بلوغ السعر الحد) عندما يكون عطاؤه أقل من السعر الأدنى، كما في الصورة الآتية<sup>(٢)</sup>:-

<b>المزايدة الحالية :</b>	٢٤,٠٠٠ ريال
	(لم يتم بلوغ السعر الحد)
<b>مقدار الاضافة :</b>	١٠٠ ريال
<b>أدخل مزايدتك :</b>	ريال سعودي <input type="text"/>
	(أدخل ٢٤,١٠٠ ريال أو أكثر)
<b>أدخل السعر</b>	
<b>عدد المزايدات :</b>	*
<b>بقي من الزمن :</b>	١٤ يوم، ٢٢ ساعة ٠٢ دقيقة (ديسمبر ٢٠٠٩ - ١٢:٤٥ بتوقيت المملكة العربية السعودية)
<b>الموقع:</b>	المملكة العربية السعودية - مكة المكرمة
<b>حالة السلعة:</b>	سلعه مستعمله
<b>وقت البداية:</b>	نوفمبر ١٩، ٢٠٠٩ - ٠٩:٣٩
<b>السعر الابتدائي:</b>	٢٤,٠٠٠ ريال
<b>المدة:</b>	ادراج ١٥ - يوم

(١) ينظر: التسويق الإلكتروني ص: ٢٠٤، (SAMS Teach yourself today e-Auctions)

ص: ٢٨، (The business guide to selling through internet auctions) ص: ١٧٣.

(٢) ينظر: موقع سوق: (<http://motors.souq.com/Mercedes-benz/E-Class>).

ومن ثمّ فالبايع ليس مجبراً على بيع سلعته إذا انتهى المزاد عند هذا السعر.  
كما تظهر للمزايد عبارة (Reserve met) أو (تم بلوغ سعر الحد) عندما يكون عطاؤه مساوياً أو أعلى من السعر الأدنى الذي حدده البائع، كما في الصورة الآتية<sup>(١)</sup>:

المزايدة الحالية :	١٤٠ ريال (تم بلوغ سعر الحد)
مقدار الاضافة :	٧ ريال
أدخل مزايديك :	ريال سعودي <input type="text"/> (أدخل ١٤٧ ريال أو أكثر )
<input type="button" value="أدخل السعر"/>	
المزاييد الاعلى :	<a href="#">(kingdark 27)</a>
عدد المزاييدات :	<a href="#">١ تفاصيل المزاييدات</a>
بقي من الزمن :	١٤ يوم، ٢٢ ساعة، ٢٠ دقيقة ( ديسمبر ٢٠٠٩ - ١٢:٤٥ بتوقيت المملكة العربية السعودية )
الكمية :	٢
حالة السلعة :	جديدة تماما
الموقع :	المملكة العربية السعودية - الدمام

ومن ثمّ فيكون هذا المزاييد هو الفائز بالسلعة ما لم يأت مزاييد آخر بعطاء أعلى منه قبل نهاية وقت المزاد الذي حدده البائع، حيث تكون السلعة من نصيب صاحب العطاء الأعلى<sup>(٢)</sup>.

(١) ينظر: موقع سوق: (http://motors.souq.com).

(٢) ينظر: البيع والشراء في المزادات الإلكترونية ص: ٤٠، (Online Auctions!) ص: ٨٠.



والسبب الذي يدفع البائع إلى عرض سلعته عبر مزاد السعر الأدنى دون اللجوء إلى افتتاح المزاد بسعر مرتفع؛ هو اعتقاده أن افتتاح المزاد بسعر منخفض أكثر جذباً للمزايدين من الافتتاح بسعر مرتفع، ومن ثم فهو يفتتح مزاده بسعر منخفض مع حماية نفسه بعدم بيع سلعته إذا لم تصل أو تتجاوز السعر الأدنى الذي حدده في بداية المزاد<sup>(١)</sup>.

### المسألة الثانية: نشأة مزاد السعر الأدنى

لاحظت بعض المواقع الإلكترونية التي تقدم خدمة المزاد الإلكتروني عزوف بعض العملاء عن المشاركة في بيع سلعهم من خلال المزادات التي تقوم بها، وبعد دراسة لهذه الظاهرة تبين أن من أسبابها تخوف بعض العملاء من إجبارهم على بيع سلعهم بأسعار لا يرغبون بها؛ لكونها أقل من القيمة الحقيقية لسلعهم، ولذلك قامت تلك الشركات بتوفير هذا المزاد لعملائها، وقد ظهر مزاد السعر الأدنى على موقع ebay في نهاية عام ١٩٩٩م وقد حقق هذا المزاد شعبية واسعة بين عملاء الموقع ونتيجة لذلك توالى المواقع الأخرى بتقديم هذه الخدمة لعملائها، ولضبط عملية مزاد السعر الأدنى؛ قامت كثير من مواقع المزاد الإلكتروني بفرض رسوم إضافية على البائعين الذين يرغبون ببيع منتجاتهم عبر مزاد السعر الأدنى؛ وذلك لتقليل عمليات فشل المزاد لكون السعر الأدنى مبالغاً فيه من البائع<sup>(٢)</sup>.

---

(١) ينظر: (<http://pages.ebay.com/help/sell/reserve.html>).

(٢) ينظر: (Online Auctions!) ص: ٨١، رسوم إدراج مزاد السعر الأدنى عند ebay:

(<http://pages.ebay.com/help/sell/fees.html#reserve>).

### المسألة الثالثة: خصائص مزاد السعر الأدنى

يتميز هذا المزاد بخصائص تميزه عن غيره، ومن هذه الخصائص:

- ١- أن البائع يشترط عدم بيع سلعته بأقل من السعر الأدنى<sup>(١)</sup>.
- ٢- للفوز بالسلعة المعروضة في مزاد السعر الأدنى يجب أن يكون العطاء الأعلى مساوياً أو أعلى من السعر الأدنى الذي حدده البائع<sup>(٢)</sup>.
- ٣- أن البائع له الحق في بيع سلعته المعروضة في مزاد السعر الأدنى حتى ولو كان العطاء الأعلى من المزايدين أقل من السعر الأدنى الذي حدده البائع<sup>(٣)</sup>.
- ٤- ليس من حق المزايد المطالبة بمعرفة السعر الأدنى الذي حدده البائع، ولكن بإمكانه التواصل مع البائع لمعرفة السعر الأدنى، أو معرفة ما إذا كان عطاؤه الذي تقدم به قريباً من السعر الأدنى، وفي كل الأحوال لا يجبر البائع على إعطاء تفاصيل عن السعر الأدنى الذي حدده في المزاد<sup>(٤)</sup>.
- ٥- أن مزاد السعر الأدنى خاص ببيع السلع المفردة، وبالتالي فلا يمكن عرض السلع المتعددة عبر مزاد السعر الأدنى<sup>(٥)</sup>.

---

(١) ينظر: (e-Auctions) ص: ٣٢، (The Business Guide to Selling Through

Internet Auctions) ص: ١٧٢.

(٢) ينظر: (Internet Auctions for Dummies) ص: ١٦، (!Online Auctions) ص: ٨١.

(٣) ينظر: (Online auctions @ebay: Dennis L. Prince) ص: ١٩٩، (The Complete

Idiot's Guide to Online Auctions) ص: ٣٠.

(٤) ينظر: (The Complete Idiot's Guide to Online Auctions) ص: ٣٠.

(٥) فمزاد السعر الأدنى خاص بالمزاد الإنجليزي دون المزاد الهولندي أو ما يعرف بمزاد السلع المتعددة

(Multiple Item auctions).

ينظر: (The Complete Idiot's Guide to Online Auctions) ص: ٢٨.

## المسألة الرابعة: فوائد مزاد السعر الأدنى.

١. أن البائع يحمي نفسه من بيع سلعته بأقل من السعر الذي يرغب فيه، فهو عندما يعرض سلعته في المزاد الإلكتروني ثم يشترط على الموقع أنه لن يبيع سلعته بأقل من السعر المحدد، فإن الموقع لن يلزمه ببيع السلعة إذا لم يصل سعر السلعة عند نهاية وقت المزاد إلى السعر الأدنى الذي حدده البائع<sup>(١)</sup>.
٢. أن البائع يتمكن من معرفة القيمة الحقيقية للسلعة مع إعطائه الحق في عدم بيعها لصاحب العطاء الأعلى إذا كان أقل من السعر الأدنى الذي حدده البائع<sup>(٢)</sup>.
٣. يستفيد موقع المزاد الإلكتروني في كونه يفرض رسوماً إضافية على البائع إذا اختار عرض سلعته عبر مزاد السعر الأدنى، وبالتالي فهو يحمي نفسه من ضعف إقبال المزايدين على هذا النوع من المزادات برسوم إضافية على البائع<sup>(٣)</sup>.

---

(١) ينظر: (Internet Auctions for Dummies) ص: ١٦.

(٢) ينظر: (The Complete Idiot's Guide to Online Auctions) ص: ٣٠.

(٣) ينظر: (The Business Guide to Selling Through Internet Auctions)

ص ١٧٢، رسوم مزاد السعر الأدنى على موقع ebay على الرابط:

<http://pages.ebay.com/help/sell/fees.html#reserve>

## المطلب الثاني: مزاد السعر المحدد (Fixed Price Auction)

في هذا المزاد يعرض البائع سلعته في المزاد الإلكتروني مع استعداده لبيع السلعة إذا وصلت إلى سعر معين، وهذا السعر يكون معلوماً عند المزايدين، وسيتحدث هذا المطلب عن حقيقة هذا المزاد، ونشأته، وخصائصه، وفوائده، وذلك في المسائل الأربع الآتية:-

### المسألة الأولى: حقيقة مزاد السعر المحدد

مزاد السعر المحدد هو: المزاد الذي يقوم فيه البائع بعرض سلعته في المزاد الإلكتروني، مع إخبار المزايدين بأنه سيبيع السلعة عند سعر معين، فمن يوافق على دفع السعر الذي حدده البائع يكون هو الفائز، وبذلك ينتهي المزاد<sup>(١)</sup>.  
فالمزاد له خياران:

الأول: أن يقوم بالمزايدة على السلعة، وانتظار نهاية وقت المزاد، والفائز في المزاد هو صاحب العطاء الأعلى عند نهاية المزاد.

الثاني: أن يقوم بالموافقة على دفع الثمن الذي حدده البائع وبذلك ينتهي المزاد مباشرة، ويكون هو الفائز<sup>(٢)</sup>.

---

(١) ينظر: (How to sell anything on ebay) ص: ٦، (collector's guide to online

auction) ص: ٤٩.

(٢) ينظر: (Absolute Beginner's Guide To eBay) ص: ٩٤.

ويتضح ذلك بالصورة الآتية<sup>(١)</sup> : -

**Apple iPhone 3G 8 GB Black Unlocked T.Mobile,AT&T,Fido,**

Item condition: **Used**

Time left: 4h 23m 3s (Nov 22, 2009 18:48:27 PST)

Bid history: **16 bids**

Current bid: **US \$102.50**

Your max bid: **US \$**  **Place bid**

(Enter US \$105.00 or more)

or

Price: **US \$350.00** **Buy It Now**

**Watch this item**

فالسلة المعروضة في المزاد هي جهاز محمول (آي فون) مستعمل، وعدد الذين قاموا بالمزايدة على الجهاز: ١٦ مزاد، وصل سعر الجهاز إلى ١٠٢.٥٠ دولار، وبقي على نهاية وقت المزاد أكثر من ٤ ساعات، فبإمكان المشتري شراء الجهاز مقابل ٣٥٠ دولار دون الحاجة إلى الانتظار إلى نهاية الوقت.

وكما هو ملاحظ في الصورة فقد يسمى بـ "باي إت ناو" Buy-It-Now أو "تك إت برايس" Take-it Price أو "كويك وين" Quick Win أو "كويك سل أو كشن" Quick-Sell Auction<sup>(٢)</sup>.

(١) ينظر: (www.ebay.com).

(٢) ينظر: (eBay Business the smart way) ص: ١١١، (How to sell anything on )

(ebay) ص: ٢٥٨، (The Business Guide to Selling Through Internet Auctions)

ص: ١٠.

## المسألة الثانية: نشأة مزاد السعر المحدد

تعود بدايات مزاد السعر المحدد إلى عام ١٩٩٩م عندما تم إنشاء موقع Half.com على يد اثنين من المستثمرين الأمريكيين، وكانت فكرة الموقع هو تسهيل التواصل بين البائع والمشتري عبر الإنترنت، بحيث يقوم الموقع بفتح المجال أمام الراغبين في الإعلان عن منتجاتهم مجاناً مع بيان السعر المحدد للسلعة، وكانت أرباح الموقع تأتي بناءً على نسبة معينة من قيمة السلعة إذا تم بيعها عبر الموقع، وقد انتقلت ملكية موقع Half.com إلى شركة ebay عام ٢٠٠٠م مقابل ٣٥٠ مليون دولار، وفي نهاية عام ٢٠٠٠م؛ قامت الشركة بإضافة خيار "Buy It Now" إلى موقعها في المزادات الإلكترونية، والذي يمكن المشتري من إنهاء المزاد بمجرد موافقته على السعر الذي وضعه البائع، وقد لاقت هذه الخدمة استحسان كثير من رواد الموقع، حتى زاد الإقبال على هذا النوع من المزادات، حتى أن قرابة ٣٠٪ من السلع المعروضة في موقع ebay يوجد فيها خيار "Buy-It-Now"<sup>(١)</sup>.

## المسألة الثالثة: خصائص مزاد السعر المحدد

- يتميز هذا المزاد بخصائص تميزه عن غيره، ومن هذه الخصائص ما يأتي:-
- ١- أن المشتري يكون له الخيار بين الدخول في المزايدة على السلعة، أو شرائها بالسعر المحدد الذي وضعه البائع<sup>(٢)</sup>.
  - ٢- أن السعر المحدد الذي وضعه البائع يكون معلوماً عند المزايدين<sup>(٣)</sup>.

---

(١) ينظر: (eBay Business the smart way) ص: ١١١، (the perfect store) ص: ٢٣٥.

(٢) ينظر: (Absolute Beginner's Guide To eBay) ص: ١٢١.

(٣) ينظر: (Bid to Win on eBay) ص: ٢٥٩.

٣- أن المزاد ينتهي بانتهاء الوقت المحدد له، أو إذا قام المشتري بشراء السلعة بالسعر المحدد الذي وضعه البائع قبل نهاية وقت المزاد<sup>(١)</sup>.

#### المسألة الرابعة: فوائد مزاد السعر المحدد

- ١- أن المشتري يستطيع الحصول على السلعة دون الانتظار إلى نهاية وقت المزاد<sup>(٢)</sup>.
- ٢- أن البائع عندما يعرض السعر المحدد للمزايدين فإنه يعطي إشارة لهم بأن هذا السعر هو الحد الأعلى للسلعة، وبالتالي سيزداد عدد المشاركين في المزاد لأنهم يعرفون أنه لا مخاطرة عليهم في هذا المزاد<sup>(٣)</sup>.
- ٣- أن موقع المزاد الإلكتروني يستفيد كثرة الزوار على الموقع، إضافة إلى إمكانية انتهاء المزاد قبل مواعده المحدد<sup>(٤)</sup>.
- ٤- أن موقع المزاد الإلكتروني يفرض على البائع رسوماً إضافية نتيجة استخدامه لهذا المزاد مما يتيح للموقع أرباحاً إضافية<sup>(٥)</sup>.

---

(١) ينظر: (How to sell anything on ebay) ص: ٢٥٨.

(٢) ينظر: (eBay Business the smart way) ص: ١١١.

(٣) ينظر: (eBay Power User's Bible) ص: ٨٣.

(٤) ينظر: (the perfect store) ص: ٢٣٥.

(٥) ينظر: رسوم الإدراج عند ebay على الرابط (<http://pages.ebay.com/help/sell/fees>).