

บทที่ 1

บทนำ

ในบทนำนี้จะได้กล่าวถึงสภาพและความสำคัญของปัญหา วัตถุประสงค์ สมมติฐาน การศึกษา ขอบเขตการศึกษา วิธีศึกษาและประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สภาพและความสำคัญของปัญหา

ความรับผิดชอบก่อนสัญญานั้นมิใช่ความรับผิดชอบตามสัญญานั้นคือมูลหนี้มิได้เกิดจากสัญญา หากแต่เป็นความรับผิดชอบสำหรับความไม่ซื่อสัตย์หรือฝ่าฝืนหน้าที่ตามหลักสุจริตที่คู่กรณีทุกฝ่ายต้องยึดถือในช่วงการเจรจาก่อนการทำสัญญาระหว่างกัน

ทั้งนี้ เป็นไปตามแนวคิดและทฤษฎีเรื่องหลักเสรีภาพ หลักความศักดิ์สิทธิ์แห่งการแสดงเจตนา หลักสุจริต หลักความไว้วางใจและอื่นๆ เป็นต้น ที่สำคัญจำต้องยึดหลักนิติธรรม (Rule of Law) ในการปรับใช้กฎหมายให้เกิดความเป็นธรรมแก่คู่กรณีเมื่อเกิดประเด็นปัญหาข้อพิพาทขึ้นระหว่างขั้นตอนก่อนการเกิดสัญญา

ก่อนสัญญาเกิด ย่อมผ่านเงื่อนไขตามกฎหมายในการก่อให้เกิดสัญญา ได้แก่ ความสามารถ ความยินยอมของคู่สัญญาและวัตถุประสงค์ ฯลฯ ซึ่งแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ แต่ละระบบกฎหมาย หากกรณีที่เกิดขึ้นนั้นเป็นกิจการที่มีมูลค่าสูง ทุกฝ่ายที่ต้องการผูกนิติสัมพันธ์ด้วยสัญญาอาจมีการต่อรอง การเจรจาในรายละเอียดที่เป็นสาระสำคัญเพื่อประโยชน์สุดท้ายที่ทุกฝ่ายจะพึงได้รับหรือพึงแลกเปลี่ยนจากการทำสัญญาให้ถูกต้องตรงกันทุกประการ ถือเป็นข้อสำคัญสำหรับการทำสัญญาที่จะต้องตกลงในรายละเอียดต่าง ๆ ให้มากและชัดเจนที่สุดเพราะจะเป็นผลผูกพันกันตามที่ตกลงนั้น トラบเท่าที่ไม่มีวัตถุประสงค์เป็นการต้องห้ามตามกฎหมาย ไม่เป็นการพ้นวิสัยและไม่ขัดต่อความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดี

อนึ่ง ในการเจรจานั้นก็อาจมีการต่อรองและในการต่อรองนั้นก็อาจจะมีการตกลงระหว่างกันควบคู่ไปด้วยเป็นวิสัยปกติของการดำเนินธุรกิจ

การแสดงเจตนาที่จะผูกนิติสัมพันธ์ขึ้นระหว่างบุคคลด้วยใจสมัคร ทำให้มูลหนี้จากนิติกรรมสัญญาแตกต่างโดยสิ้นเชิงกับมูลหนี้จากการกระทำละเมิดหลักความศักดิ์สิทธิ์ในการแสดงเจตนาและหลักเสรีภาพในการทำสัญญา ก็คือส่วนหนึ่งของหลักอิสระทางแพ่งที่จำเป็นและอาจกล่าว

ได้ว่าเป็นหัวใจหลักสำหรับการก่อนนิติกรรมสัญญาซึ่งยึดโยงกับความสามารถของบุคคลในการทำนิติกรรมอย่างแยกออกได้ยากเพราะบุคคลที่ด้อยความสามารถย่อมขาดการวินิจฉัยที่เพียงพออันจะกล่าวได้ว่าตัดสินใจโดยความเป็นอิสระทางความคิดจิตใจหรือการมีเสรีภาพภายใต้การครอบงำทางความคิด

การแสดงเจตนามีได้หลายรูปแบบ ตัวอย่างเช่น คำเสนอ คำมั่น คำสนอง หนังสือแสดงเจตจำนง การเจรจาต่อรอง เป็นต้น

เป็นปกติธรรมดาในการทำสัญญาสำคัญที่จะต้องมีส่วนระยะเวลาหนึ่งที่ใช้สำหรับการเจรจาเพื่อที่จะตกลงเกี่ยวกับเนื้อหารายละเอียด การตรวจสอบวิเคราะห์ด้านเทคนิคกฎหมาย ความเป็นไปได้ การประเมินผลได้ผลเสียความคุ้มค่าว่าจะเข้าทำสัญญาหรือไม่

การเจรจาต่อรอง เป็นการแสวงหาข้อตกลงร่วมกันระหว่างคู่กรณีตั้งแต่สองฝ่ายขึ้นไป โดยอาศัยกระบวนการสันติวิธีและกระบวนการสันติวิธีดังกล่าวมักเน้นไปที่การให้สิ่งแลกเปลี่ยนหรือการยอมลดเงื่อนไขของแต่ละฝ่าย จนกระทั่งคู่กรณีสามารถหาข้อยุติหรือบรรลุข้อตกลงร่วมกันได้

การเจรจาต่อรองนั้นรวมถึงรูปแบบการทำคำเสนอ คำมั่น คำสนอง หนังสือแสดงเจตจำนงหรือการประกวดราคาซึ่งล้วนแต่เป็นส่วนหนึ่งของการเจรจาต่อรองในการทำสัญญาด้วยทั้งสิ้น ในมุมที่กลับกันการเจรจาต่อรองในการทำสัญญาอาจมีนัยว่าคู่กรณียังมีได้มีคำเสนอ คำมั่น คำสนองที่ชัดเจนจึงจำเป็นต้องมาทำการเจรจายละเอียดเกี่ยวกับเนื้อหาสัญญาที่อาจมีความสลับซับซ้อน มีข้อปลีกย่อยมากมายและมูลค่าสัญญามีราคาสูง การเจรจาต่อรองเป็นสิ่งที่มิขึ้นได้ในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับบุคคล ระดับองค์กร ระดับชาติหรือระดับนานาชาติ ส่วนธรรมชาติของการเจรจานั้นพอจะสรุปได้ว่า

ประการที่หนึ่ง การเจรจามีทั้งข้อตกลงและข้อขัดแย้ง มิใช่ว่าจะมีแต่ความเห็นพ้องต้องกันจนสามารถตกลงกันได้เสมอไปก็หาไม่ อาจมีข้อขัดแย้งเพียงบางส่วนหรือข้อขัดแย้งทั้งหมดจนไม่สามารถตกลงกันได้เลยแม้สักข้อเดียว

ประการที่สอง การเจรจามีข้อแลกเปลี่ยนที่หลากหลายหรือข้อปลีกย่อยมากมายทั้งที่คำนวณเป็นเงินได้และที่ไม่สามารถคำนวณเป็นเงินได้และข้อแลกเปลี่ยนปลีกย่อยก็สำคัญไม่แพ้ข้อแลกเปลี่ยนหลัก อาจส่งผลให้การเจรจาประสบผลสำเร็จหรืออาจถึงกับล้มเหลวไปเลยก็ได้

ประการที่สาม เงื่อนไขต่าง ๆ ที่เป็นข้อเสนอของคู่กรณีมิใช่สิ่งแน่นอนตายตัว อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ไม่ว่าจะเงื่อนไขปลีกย่อยหรือเงื่อนไขหลักและแม้เป็นเงื่อนไขหลักที่คู่กรณียืนยันว่าไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ขั้นสุดท้ายก็อาจมีการเปลี่ยนแปลงแลกเปลี่ยนเงื่อนไขกันได้ขึ้นอยู่กับข้อแลกเปลี่ยนที่ทุกฝ่ายต่างพึงพอใจ

ประการที่สี่ ผลที่เกิดจากการเจรจาแม้ในเรื่องเดียวกันก็อาจก่อให้เกิดผลที่แตกต่างกันได้ ตัวอย่างเช่น การเจรจาซื้อขายสินค้าหรือบริการแม้จะเป็นชนิดเดียวกันแต่คู่กรณีต่างรายกัน ต่างเวลา ต่างสถานที่ราคาก็อาจแตกต่างกันและแม้ในเวลาและสถานที่เดียวกันก็อาจมีราคาไม่เท่ากันได้

ประการที่ห้า การเจรจาต่อรองมีทั้งประสบผลสำเร็จและล้มเหลว ไม่มีใครในโลกที่จะเจรจาต่อรองประสบผลสำเร็จทุกครั้งไป

การเจรจาต่อรองเป็นขั้นตอนก่อนสัญญาซึ่งในที่สุดผลการเจรจาอาจนำไปสู่ความสำเร็จของการทำสัญญาหรือไม่ก็ได้เพราะโดยหลักการแล้วคู่เจรจาสามารถที่จะประเมินก่อนว่าการทำสัญญาจะก่อประโยชน์ทางธุรกิจให้กับฝ่ายตนตามที่มุ่งหมายหรือไม่ หากเห็นว่าการเข้าทำสัญญาไม่ก่อประโยชน์ตามที่ฝ่ายตนต้องการหรือการเจรจาไม่บรรลุข้อตกลงยอมส่งผลให้ไม่มีสัญญาก่อขึ้นระหว่างคู่กรณี ต่างฝ่ายต่างก็เลิกแล้วกันไปจะเรียกร้องอะไรจากกันไม่ได้เพราะต่างก็ตระหนักเป็นอย่างดีแล้วถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากความล้มเหลวในการเจรจาหรือฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจยกเลิกการเจรจาเสียก็ย่อมมีได้เพราะทุกฝ่ายย่อมมีเสรีภาพที่จะถอนตัวจากสัญญาผูกพันตนหรือไม่ก็ได้ ตราบเท่าที่สมควรใจภายใต้ผลประโยชน์ทางธุรกิจความผูกพันทางนี้ระหว่างกันจึงไม่มี การบังคับเรียกร้องระหว่างกันย่อมไม่มีมูลหนี้ให้กระทำได้

ปัจจุบัน สัญญาที่ต้องเจรจายละเอียดมักจะเป็นสัญญาที่มีมูลค่าสูงจึงต้องมีการประเมิน การพิจารณาวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ ให้ครบถ้วนก่อนการตัดสินใจจึงต้องมีค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษา การหาข้อมูล การใช้เทคโนโลยี การวางแผน การจัดทำโครงการ การวิเคราะห์ประเมินผล การประเมินความคุ้มค่าตลอดจนการขอความสนับสนุนทางการเงิน รวมทั้งการเสียเวลาและละทิ้งโอกาสที่จะได้เข้าเจรจาต่อรองในการทำสัญญากับรายอื่น

ขั้นตอนการเจรจานี้หากใช้เวลาระยะสั้นก็ดีไปเพราะทุกอย่างอาจจะเสร็จสิ้นได้โดยเร็ว แต่หากมีระยะเวลายาวนานยืดเยื้อก็อาจจำเป็นต้องมีการทำบันทึกความคืบหน้าของการเจรจาทุกระยะเป็น หลักฐานการเจรจาในประเด็นสำคัญที่ผ่านการเจรจากันเรียบร้อยแล้วหรือแม้ขั้นตอนดังกล่าวจะใช้ เวลาระยะสั้นก็ตามอาจมีข้อขัดข้องบางประการเป็นเหตุให้ไม่สามารถทำสัญญาได้ ก็อาจทำบันทึกไว้ ก่อนแล้วค่อยทำสัญญากันเมื่อทุกฝ่ายพร้อมและสะดวกจะได้ไม่ต้องเจรจากันใหม่ การเจรจานั้นอาจ ใช้เวลาสั้นเพียงเล็กน้อยแต่ก็มีการแลกเปลี่ยนข้อเสนอเป็นคำเสนอ คำมั่น คำสนองต่อกันเป็นผลให้เกิดสัญญาขึ้น จึงอาจกล่าวได้ว่าการทำคำเสนอ คำมั่น คำสนอง หนังสือแสดงเจตจำนงหรือกระทั่ง การเจรจาต่อรองเป็นขั้นตอนสำคัญก่อนสัญญาเกิด ดังที่ทราบกันคืออยู่แล้วเมื่อคำเสนอคำสนอง ถูกต้องตรงกันสัญญาเกิดขึ้น ส่วนจะสมบูรณ์หรือไม่เพียงใดย่อมแล้วแต่ว่าจะครบตามเงื่อนไขที่ กฎหมายบังคับไว้หรือไม่ ถึงกระนั้นก็ตาม บางกรณีแม้จะมีคำเสนอคำสนองถูกต้องตรงกันแต่สัญญาก็ยังไม่เกิดขึ้น ตัวอย่างเช่นประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 366 วรรคแรก บัญญัติไว้หาก คู่สัญญายังไม่ตกลงในข้อสัญญาอันเป็นสาระสำคัญกันได้หมดทุกข้อ กรณีเป็นที่สงสัยถือว่ายังมี

สัญญาเกิดขึ้น มาตรา 366 วรรคสองถ้าคู่กรณีตกลงให้ทำสัญญาเป็นหนังสือตราบใดที่ยังมิได้ทำสัญญาเป็นหนังสือก็ยังไม่ถือว่าสัญญาเกิดขึ้นแล้ว ระหว่างสัญญายังไม่เกิดขึ้นจะมีผลต่อคู่กรณีมากน้อยเพียงใดและเมื่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งด้วยความเชื่อถือที่มีต่อคู่กรณีสาเหตุเพราะการเจรจาที่ผ่านมาสะดวกราบรื่นจนทุกอย่างตกลงตัวเรียบร้อยแล้ว มิได้เกิดปัญหาระหว่างกันแต่ประการใด จนคาดหวังว่าสัญญาต้องเกิดขึ้นแน่นอนในอนาคตอันไม่ไกลเท่าใดนักเพียงอยู่ระหว่างรอการตกลงรายละเอียดอันเป็นสาระสำคัญบางประการหรือรอจังหวะให้อีกฝ่ายก้าวล่วงข้อขัดข้องที่มีนั้นไปก่อน เพื่อความรวดเร็วทางธุรกิจจำเป็นต้องเตรียมการให้พร้อมจึงเกิดค่าใช้จ่าย แต่แล้วอีกฝ่ายกลับประสงค์ยุติเพียงเท่าที่ผ่านมาจะด้วยชั้นเชิงทางธุรกิจที่ต้องการเจรจาเพียงเพื่อแสวงหาข้อมูลที่เป็นประโยชน์ทางธุรกิจของฝ่ายตนจากคู่เจรจาโดยมิได้มุ่งประสงค์จะเข้าทำสัญญากับคู่เจรจาจริงหรือเพราะสาเหตุพบเงื่อนไขที่ดีกว่าจากคู่เจรจาอื่นที่มีเป็นทางเลือกเพื่อไว้หรือกรณีอื่นใดก็ตาม จะถือว่าเป็นความเสี่ยงตามปกติทางการค้าที่ทุกฝ่ายต้องยอมรับหรือเป็นการไม่สุจริตที่มีการยกเลิกเพิกถอนอย่างไรเหตุผลจำต้องมีบทกฎหมายที่ใช้บังคับเยียวยาความเสียหายจากการเตรียมการด้วยความคาดหวังและเชื่อถือว่าสัญญาจะเกิดขึ้นนี้ให้กับฝ่ายที่เกิดความเสียหายได้และจะได้แค่ไหน อย่างไรและเพียงใดเป็นประเด็นที่ต้องศึกษาวิเคราะห์หาคำตอบ เนื่องจาก ระบบกฎหมายไทยไม่มีบทบัญญัติว่าด้วยความรับผิดชอบก่อนสัญญาโดยตรง ประกอบกับแนวคำพิพากษาฎีกาเกี่ยวกับเรื่องนี้มีไม่มาก เท่าที่ปรากฏส่วนใหญ่จะเป็นประเด็นการถอนคำเสนอ การถอนคำมั่นและการประกวดราคา เห็นได้ว่าศาลเองก็ยังไม่มีการนำแนวคิดเรื่องหลักความรับผิดชอบก่อนสัญญามาปรับใช้อย่างแพร่หลายเท่าที่ควร จึงควรจะมีการพิจารณาทบทวนแก้ไขโดยอาจพิจารณาว่ากฎหมายเท่าที่มีอยู่จะสามารถอุดช่องว่างทางกฎหมายนี้ได้หรือไม่อย่างไร หากมีบทบัญญัติของกฎหมายที่จะนำมาใช้ได้จะต้องพิจารณาต่อไปว่าบทบัญญัตินี้ดังกล่าวใช้ได้กับทุกกรณีหรือต้องปรับใช้แตกต่างกันไปแล้วแต่เฉพาะคดี

เมื่อพิจารณาบทบัญญัติของกฎหมายเกี่ยวกับบ่อเกิดแห่งหนี้หรือมูลหนี้เท่าที่บัญญัติไว้ในบรรพ 2 นี้ มีเฉพาะลักษณะ 2 สัญญา ลักษณะ 3 จัดการงานนอกสั่ง ลักษณะ 4 ลาภมิควรได้ ลักษณะ 5 ละเมิด ดังนั้นจึงเกิดปัญหาว่ากรณีของการเพิกถอนคำเสนอและยกเลิกการเจรจาจะสามารถปรับใช้ได้กับลักษณะใดในบรรพ 2 และบ่อเกิดแห่งหนี้นอกเหนือจากที่ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์บัญญัติไว้ในบรรพ 2 จะสามารถมีได้หรือไม่ แค่นั้น เพียงใด ปัญหาการชดเชยค่าเสียหายหากให้มีการเรียกร้องบังคับเอาต่อกันได้จะมีการชดเชยกันแค่ไหน เพียงใดเพราะโดยปกติศาลมักวินิจฉัยบังคับให้ตามคำขอเฉพาะค่าเสียหายในลักษณะกำไรขาดทุน ความเสียหายที่มีใช้ลักษณะกำไรขาดทุนอย่างเช่น ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ การวางแผน การจ้างที่ปรึกษา เป็นต้น จะสามารถเรียกร้องได้หรือไม่ การจะนำกฎหมายบรรพ 2 นี้ ลักษณะ 1 บทเบ็ดเสร็จทั่วไป หมวด 2 ผลแห่งหนี้ ส่วนที่ 1 การไม่ชำระหนี้มาปรับใช้กับกรณีการเพิกถอนคำเสนอและยกเลิกการเจรจาจะได้หรือไม่หรือควรจะนำลักษณะ 5 ละเมิดมาปรับใช้ รวมทั้งการนำบทบัญญัติบรรพ 1

หลักทั่วไป ลักษณะ 1 บทเปิดเสร็จทั่วไป มาตรา 4 และมาตรา 5 มาปรับใช้กับกรณีการเพิกถอน คำเสนอและยกเลิกการเจรจาจะได้อหรือไม่

ปกติการเพิกถอนคำเสนอไม่เป็นปัญหาทางกฎหมายเพราะคำเสนอกฎหมายบัญญัติไว้เป็นการเฉพาะไม่ให้ถอนภายในระยะเวลาที่บ่งไว้หรือภายในเวลาอันควรคาดหมายได้ว่าจะมีการสนอง หากมีการถอนกฎหมายไม่ยอมรับเท่ากับไม่มีการถอน คำเสนอนั้นยังคงมีอยู่เช่นเดิมเมื่อมีการสนอง รับคำเสนอก็เกิดเป็นสัญญาขึ้นมีผลผูกพันกันตามสัญญา แต่ประเด็นปัญหาคือการให้ทำสัญญาเป็น หนังสือแล้วมิได้ทำสัญญาขึ้นเป็นหนังสือ สัญญาก็ยังไม่เกิด การบอกถอนคำเสนอไม่มีผลทาง กฎหมายเท่ากับคำเสนอยังคงอยู่ก็จริงแต่ไม่อาจก่อให้เกิดความรับผิดตามสัญญาได้เพราะไม่มีความ ผูกพันทางสัญญาใด ๆ ต่อกันตราบเท่าที่ยังมิได้ทำสัญญาขึ้นเป็นหนังสือและสภาพแห่งนี้ก็ยังไม่เปิด ช่องบังคับให้มาทำสัญญาระหว่างกันได้

ที่สุดแล้ว ประเด็นที่กล่าวข้างต้นเป็นการศึกษาวิเคราะห์เพื่อหาเหตุผลสนับสนุนการ แก้ไขปัญหาความรับผิดก่อนสัญญากรณีการเพิกถอนคำเสนอและยกเลิกการเจรจา ซึ่งในเรื่องนี้ได้มี ความเห็นหลายความเห็นแตกต่างกัน โดยเฉพาะจากผู้ที่มีแนวคิดมาจากระบบกฎหมายที่ไม่เหมือนกัน ซึ่งบางท่านมีข้อคิดเห็นว่าไม่ก่อให้เกิดหนี้จึงไม่มีผลผูกพันให้มีสิทธิหน้าที่ทางหนี้ที่จะเรียกร้องบังคับ เอาต่อกันได้ บางท่านเห็นว่าเป็นการดำเนินการที่ไม่สุจริตของอีกฝ่ายที่ถอนตัวไป จนทำให้คู่กรณีอีก ฝ่ายได้รับความเสียหายอาจเรียกร้องค่าเสียหายฐานละเมิดได้ บางท่านเห็นว่าเป็นสัญญาก่อนสัญญาที่มี ผลบังคับแล้วและอื่น ๆ อีก เป็นต้น อย่างไรก็ตามทุกความคิดเห็นย่อมมีทั้งเหตุและผลที่เหมาะสม ของเรื่องแตกต่างกัน จึงยังมีปัญหาว่าความเห็นใดจะเป็นทางออกที่ดีที่สุดที่จะนำมาใช้แก้ไขเยียวยา ความเสียหายที่ก่อให้เกิดความยุติธรรมต่อคู่กรณีทุกฝ่าย อันเป็นสิ่งพึงประสงค์สูงสุดของกฎหมาย อันเป็นกรอบกติกาของสังคม วิทยานิพนธ์ฉบับนี้จึงได้ศึกษาวิเคราะห์รายละเอียดกฎหมาย ต่างประเทศทั้งระบบ Civil Law และระบบ Common Law เปรียบเทียบกับประมวลกฎหมายแพ่ง และพาณิชย์ของไทยโดยศึกษาและวิเคราะห์วิวัฒนาการ แนวคิดในทางปฏิบัติประกอบเพื่อค้นหา แนวทางแก้ไขปัญหานี้

2. วัตถุประสงค์การศึกษา

2.1 ศึกษาสภาพและความสำคัญเกี่ยวกับความรับผิดก่อนสัญญากรณีการเพิกถอนคำเสนอ และยกเลิกการเจรจา

2.2 ศึกษาแนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับความรับผิดก่อนสัญญา รวมทั้งหลักเกณฑ์เกี่ยวกับนิติ กรรมสัญญา ความรับผิดและค่าเสียหายก่อนสัญญาตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

2.3 ศึกษาหลักกฎหมายทั้งในประเทศและต่างประเทศเกี่ยวกับความรับผิดก่อนสัญญา โดยเฉพาะกรณีการเพิกถอนคำเสนอและยกเลิกการเจรจา

2.4 ศึกษาวิเคราะห์ปัญหากฎหมายเกี่ยวกับความรับผิดก่อนสัญญาและการชดใช้ค่าเสียหายกรณีการเพิกถอนคำเสนอและยกเลิกการเจรจา

2.5 ศึกษาค้นหาแนวทางหรือแนวคิดที่เหมาะสมแก้ไขปัญหาทางกฎหมายเกี่ยวกับความรับผิดก่อนสัญญากรณีการเพิกถอนคำเสนอและยกเลิกการเจรจา

3. สมมติฐานการศึกษา

โดยปกติทั่วไป บุคคลย่อมมีเสรีภาพภายใต้หลักอิสระทางแพ่งที่จะผูกพันตนเองด้วยนิติกรรมสัญญาหรือไม่ก็ได้ การเลือกที่จะไม่ก่อนนิติสัมพันธ์ให้เกิดหนี้ควรเป็นสิทธิโดยชอบ อย่างไรก็ตามหากขั้นต้นก่อนเกิดสัญญาได้มีการแสดงเจตนาทำคำเสนอหรือมีการเจรจาต่อรองในการทำสัญญาและก่อนที่จะมีการสนองรับคำเสนอหรือตกลงทำสัญญากันได้มีการเตรียมการบางอย่างเพื่อทำสัญญาเนื่องจากคาดหวังว่าจะเกิดสัญญาขึ้น แต่ภายหลังได้มีการถอนคำเสนอหรือยกเลิกการเจรจาต่อรองทำให้มีความเสียหายขึ้น จึงทำให้เกิดความรับผิดก่อนสัญญาที่จะสามารถเรียกชดใช้ค่าเสียหายต่อกันได้

4. ขอบเขตการศึกษา

ศึกษาหลักเกณฑ์ทางกฎหมาย เกี่ยวกับความรับผิดก่อนสัญญาและการชดใช้ค่าเสียหายกรณีการเพิกถอนคำเสนอและยกเลิกการเจรจา โดยศึกษากฎหมายต่างประเทศทั้งระบบ Civil Law และระบบ Common Law เปรียบเทียบกับประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับความรับผิดก่อนสัญญาและการชดใช้ค่าเสียหายกรณีการเพิกถอนคำเสนอและยกเลิกการเจรจา โดยวิเคราะห์ความเหมาะสมของหลักเกณฑ์กฎหมายต่างประเทศที่จะนำมาปรับใช้กับระบบกฎหมายไทย และความชัดเจนเพื่อทำความเข้าใจทั้งแง่แนวคิด ทฤษฎีและหลักกฎหมาย

5. วิธีศึกษา

วิธีศึกษาเพื่อจัดทำวิทยานิพนธ์นี้ เป็นการศึกษาแบบวิจัยเอกสารจากการค้นคว้าและรวบรวมทั้งตัวบทกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ตำราวิชาการ ผลงานวิจัย วิทยานิพนธ์ บทความในวารสาร รวมทั้งสื่ออิเล็กทรอนิกส์ นำมาวิเคราะห์และเสนอแนะแนวทางการปรับใช้สำหรับแก้ไขปัญหาทางกฎหมายเกี่ยวกับความรับผิดก่อนสัญญาและการชดใช้ค่าเสียหายกรณีการเพิกถอนคำเสนอและยกเลิกการเจรจา ให้มีความเหมาะสมชัดเจนขึ้นและสามารถเยียวยาความเสียหายได้อย่างยุติธรรมต่อคู่กรณี

6. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 6.1 ทำให้ทราบถึงสภาพและความสำคัญของปัญหาการบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับความรับผิดก่อนสัญญากรณีการเพิกถอนคำเสนอและยกเลิกการเจรจา
- 6.2 ทำให้ทราบแนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับความรับผิดก่อนสัญญารวมทั้งหลักเกณฑ์เกี่ยวกับนิติกรรมสัญญา ความรับผิดและค่าเสียหายก่อนสัญญาตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์
- 6.3 ทำให้ทราบหลักกฎหมายทั้งในประเทศและต่างประเทศเกี่ยวกับความรับผิดก่อนสัญญากรณีการเพิกถอนคำเสนอและยกเลิกการเจรจา
- 6.4 ทำให้ทราบผลการศึกษาวิเคราะห์ปัญหากฎหมายเกี่ยวกับความรับผิดก่อนสัญญาและการชดใช้ค่าเสียหายกรณีการเพิกถอนคำเสนอและยกเลิกการเจรจา
- 6.5 ทำให้ทราบแนวทางหรือแนวคิดที่เหมาะสมสำหรับปรับใช้เพื่อแก้ไขปัญหาทางกฎหมายเกี่ยวกับความรับผิดก่อนสัญญากรณีการเพิกถอนคำเสนอและยกเลิกการเจรจา