



Review Article

Duty to Provide Information in the Pre-contractual Period from A Law-and-Economics Perspective

Bach Thi Nha Nam*

*University of Economics and Law, Ho Chi Minh City National University
Quarter 3, Linh Xuan, Thu Duc, Ho Chi Minh City, Vietnam*

Received 30 July 2021

Revised 15 January 2022; Accepted 20 March 2022

Abstract: Under the influence of the market economy, there is a large degree of information asymmetry in the process of negotiating and concluding contracts between the contracting parties. This has imbalanced the interests of both parties in the transaction to a certain extent, as well as seriously affected equality and social justice. This article studies the impact of information exchange, disclosure and transmission in the case of information asymmetry from the perspective of economic efficiency of the transaction on the basis of classification of productive information and functional wealth distribution. Based on this theoretical framework, the article argues that the obligation to provide pre-contractual information is a legal solution to overcome the information asymmetry in the process of negotiating the transaction, and proposes the exception possibility of the duty.

Keywords: Asymmetry information, economic efficiency, pre-contractual period.

* Corresponding author.

E-mail address: nambtn@uel.edu.vn

<https://doi.org/10.25073/2588-1167/vnuls.4375>

Nghĩa vụ cung cấp thông tin tiền hợp đồng dưới góc nhìn kinh tế học pháp luật

Bạch Thị Nhã Nam*

*Trường Đại học Kinh tế - Luật, Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh,
Khu phố 3, Linh Xuân, Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam*

Nhận ngày 30 tháng 7 năm 2021

Chỉnh sửa ngày 15 tháng 1 năm 2022; Chấp nhận đăng ngày 20 tháng 3 năm 2022

Tóm tắt: Dưới tác động của kinh tế thị trường, trong quá trình đàm phán và giao kết hợp đồng, đã xảy ra nhiều trường hợp bất cân xứng thông tin giữa các bên ký kết hợp đồng. Điều này làm mất cân đối lợi ích của cả hai bên trong giao dịch ở một mức độ nhất định, cũng như ảnh hưởng nghiêm trọng đến sự bình đẳng và công bằng xã hội. Bài viết này nghiên cứu tác động của việc trao đổi, cung cấp thông tin và truyền tải thông tin trong trường hợp bất cân xứng thông tin dưới góc nhìn hiệu quả kinh tế của giao dịch trên cơ sở phân loại thông tin hữu ích và thông tin có chức năng phân phối của cải. Dựa trên nền tảng lý thuyết này, bài viết lập luận rằng nghĩa vụ cung cấp thông tin tiền hợp đồng là một giải pháp pháp lý để khắc phục tình trạng bất cân xứng thông tin trong giai đoạn tiền hợp đồng và đề xuất khả năng xem xét ngoại lệ của nghĩa vụ.

Từ khóa: Bất cân xứng thông tin, hiệu quả kinh tế, giai đoạn tiền hợp đồng.

1. Tình trạng bất cân xứng thông tin trong giai đoạn tiền hợp đồng và mối quan hệ với thuyết hiệu quả kinh tế

Hợp đồng là sự thỏa thuận mà hai hoặc nhiều bên xác lập, thay đổi, chấm dứt quan hệ dân sự, và hợp đồng được thiết lập hợp pháp sẽ được pháp luật bảo vệ. Mục đích cuối cùng của việc thiết lập hợp đồng giữa các bên là tối đa hóa hiệu quả kinh tế của những lợi ích được trao đổi giữa các bên.

Khoảng thời gian trước khi hợp đồng được xác lập được xem giai đoạn “tiền hợp đồng” và mục đích của giai đoạn tiền hợp đồng nhằm giúp các bên đàm phán, trao đổi các thông tin cơ bản và cần thiết về nội dung, đối tượng, mục đích của việc giao kết hợp đồng, xem xét khả năng giao kết hợp đồng, thương lượng những điều khoản

nhất định và tạo những điều kiện cần thiết cho việc giao kết [1].

Trong quá trình đàm phán, các bên thường cư xử ở một mức độ tự do nhất định để trao đổi với nhau những sở thích và mong đợi của họ về giao dịch tiềm năng. Trước khi tham gia vào một hợp đồng ràng buộc, các bên có các quyền tự do như thay đổi ý định, thương lượng với các bên tiềm năng khác, thu thập thông tin để xác minh lợi nhuận dự kiến của giao dịch, đề xuất thay đổi hoặc giữ nguyên nếu có những thay đổi cơ bản tác động đến giao dịch. Bản chất của quyền tự do thương lượng là các ý định của các bên trao đổi với nhau không mang tính ràng buộc pháp lý. Nói cách khác, việc thể hiện ý định trong giai đoạn đàm phán không ràng buộc các bên và trước khi hợp đồng được hoàn tất, đàm phán cho phép các bên kiểm tra tính khả thi của một giao

* Tác giả liên hệ.

Địa chỉ email: nambtn@uel.edu.vn

<https://doi.org/10.25073/2588-1167/vnuls.4375>

dịch, và xem xét liệu giao dịch đó có mang lại lợi ích cho các bên tham gia.

Tuy nhiên ở giai đoạn tiền hợp đồng, không phải khi nào sự hiểu biết và nắm bắt thông tin của các bên trong giao dịch cũng ngang nhau. Thông tin bất cân xứng là tình trạng trong một giao dịch, một bên có thông tin đầy đủ hơn và tốt hơn so với các bên còn lại. Bất cân xứng thông tin là tình trạng phổ biến trong cuộc sống của các cá nhân vì họ có kiến thức, sự hiểu biết khác biệt đối với các hoạt động chính trị, kinh tế... diễn ra trong đời sống. Ngoài ra, trong các giao dịch, chỉ có một bên trong giao dịch có nhiều ưu thế để sở hữu các thông tin về đối tượng được giao dịch. Ví dụ như trong hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, chỉ có người được bảo hiểm thì mới biết rõ về tình trạng sức khỏe, tiền sử bệnh án, công việc, nơi sống và những rủi ro tiềm ẩn ảnh hưởng đến tính mạng và sự sống của chính mình hơn là phía doanh nghiệp bảo hiểm. Bất cân xứng thông tin thường đề cập đến tình huống một bên có thông tin tốt hơn về một số nội dung chi tiết trong giao dịch mà bên kia ít biết hoặc chưa biết [2]. Trao đổi thông tin giữa các bên là cơ sở của việc xác lập hợp đồng, và do đó khi hợp đồng được xác lập, và thực hiện thì việc trao đổi thông tin phải được các bên tham gia hợp đồng thực hiện nhằm đảm bảo quyền và lợi ích chính đáng, hợp pháp của các bên.

Hợp đồng là phương tiện quan trọng để thực hiện các hoạt động kinh tế, giúp lưu thông hàng hóa và dịch vụ. Mục đích của các bên tham gia hợp đồng là đạt được lợi ích mong đợi, và được tự do theo đuổi lợi ích mong đợi trên cơ sở các nguyên tắc pháp lý nền tảng bao gồm: bình đẳng, tự nguyện, tự do ý chí, đồng thuận, và hiệu lực ràng buộc của hợp đồng.

Từ góc độ kinh tế học, quan hệ hợp đồng bao gồm tất cả các hình thức trao đổi lợi ích do các bên tham gia hợp đồng thiết lập, và khi các bên thực hiện các giao dịch tự nguyện, hiệu quả kinh tế của xã hội được nâng cao vì hàng hóa và dịch vụ sẽ được phân bổ cho người dùng tốt nhất và điều đó sẽ góp phần tạo ra thặng dư của cải trong xã hội [3]. Pháp luật hợp đồng được đánh giá hiệu quả khi pháp luật thực sự tạo điều kiện thuận lợi cho người dân tối đa hóa phúc lợi trong

các giao dịch và thúc đẩy sự thịnh vượng chung của xã hội. Phân tích kinh tế đối với pháp luật mang lại ý nghĩa khi các lý thuyết kinh tế được sử dụng để giải thích luật, để đánh giá các quy phạm pháp luật nào là hiệu quả về mặt kinh tế, và thúc đẩy dự đoán các quy định pháp luật nào sẽ được ban hành trong tương lai [4 - 5].

Do đó, bài viết nghiên cứu khả năng áp dụng lý thuyết kinh tế để đánh giá hiệu quả các quy định về nghĩa vụ thông tin tiền hợp đồng. Các câu hỏi nghiên cứu được đặt ra là:

i) Sự bất cân xứng về thông tin trong giai đoạn đàm phán hợp đồng có gây ra tổn thất hiệu quả kinh tế và phúc lợi chung của xã hội không?

ii) Nếu vậy, tổn thất này có thể được giảm thiểu bằng cách áp đặt nghĩa vụ pháp lý tiết lộ thông tin không?

iii) Trong tình huống nào, và loại thông tin nào nên được khuyến khích chia sẻ và loại thông tin nào nên được bảo mật, không tiết lộ cho bên còn lại trong giao dịch?

Định lý Coase nổi tiếng trong bài báo “Vấn đề chi phí xã hội” bao gồm hai giả thuyết, một trong số đó được gọi là giả thuyết hiệu quả [6]. Giả thuyết hiệu quả nêu rằng: “Mọi người có lý trí, khi đó các bên sẽ không tổn kém chi phí, và họ sẽ không gặp bất cứ trở ngại pháp lý nào để thu lợi từ các giao dịch, các giao dịch sẽ [...] diễn ra trong ngắn hạn nhằm phân bổ tài nguyên tối ưu” [7]. Một khi hợp đồng được thực hiện, cả hai bên đều phải ở trạng thái được nhiều lợi ích hơn so với vị thế trước khi giao kết hợp đồng. Nếu một giao dịch diễn ra khiến cho một bên trở nên giàu có hơn, một bên thiệt hại và nghèo hơn, đây chỉ đơn thuần là sự dịch chuyển tài sản trong xã hội, chứ không làm gia tăng của cải, tài sản cho xã hội. Do đó, mục đích của các giao dịch diễn ra trong đời sống phải khiến tất cả những người tham gia đều được hưởng lợi và phúc lợi của xã hội nói chung được gia tăng cao hơn.

Hiệu quả kinh tế là một thuật ngữ mang nghĩa rộng để biểu thị trạng thái hoạt động tốt nhất có thể của thị trường sản phẩm hoặc dịch vụ. Khi bàn luận về tính hiệu quả chung của nền kinh tế, kinh tế học hiện đại thường sử dụng khái niệm hiệu quả Pareto của nhà kinh tế học người

Ý - Wilfredo¹. Theo đó, một trạng thái kinh tế được coi là có hiệu quả (được gọi là hiệu quả Pareto) nếu từ đó người ta không có khả năng dịch chuyển tới một trạng thái khác sao cho một nhóm người nào đó có thể trở nên khá giả hơn, đồng thời những người còn lại ít nhất cũng không bị thiệt hại gì [8]. Cải thiện Pareto đề cập đến việc thay đổi sự phân bổ nguồn lực để cải thiện lợi ích của ít nhất một người và không làm giảm lợi ích của người nào khác.² Hiệu quả kinh tế của giao dịch được đảm bảo khi việc giao kết và thực hiện hợp đồng hướng đến gia tăng các nguồn lực chung của xã hội, tránh gia tăng các chi phí phát sinh khi thực hiện tích hợp và trao đổi các nguồn lực, các thông tin về các nguồn lực trong giao dịch.

Tuy nhiên, giả thuyết hiệu quả này chỉ được đảm bảo khi các bên tham gia giao dịch tự nguyện và cả hai bên đều có thông tin đầy đủ về giao dịch [9]. Do đó, trong trạng thái thông tin không hoàn hảo bởi vì một hoặc tất cả các bên dự kiến tiến hành giao dịch không được thông báo đầy đủ về các đặc điểm và nội dung của giao dịch, giao dịch thiết lập sẽ không đạt hiệu quả vì các bên (hoặc một trong các bên) sẽ có khả năng không thu được lợi ích gì từ giao dịch. Ví dụ: bên A và bên B ký kết hợp đồng mua bán một lô hạt giống nhưng bên A – bên bán không cung cấp thông tin về cách bảo quản thích hợp cho bên B dẫn đến lô hàng này bị hư hỏng chỉ ít ngày sau khi bên B nhận được hàng. Như vậy, bên A không cung cấp thông tin đầy đủ về đối tượng hàng hóa được giao dịch gây ra tổn thất cho bên B, nên giao dịch này không hiệu quả, vì một bên bị tổn thất sau khi tham gia vào giao dịch.

Dưới góc nhìn kinh tế học, thông tin (và việc thiếu thông tin) có ảnh hưởng lớn đến các quyết định kinh tế. Sự bất cân xứng về thông tin có thể gây ra sự bất bình đẳng đối với các bên trong những giao dịch cụ thể, như trong thị trường nhà đất, thị trường lao động, thị trường đồ cũ, thị trường bảo hiểm, thị trường vốn, thị trường

chứng khoán... [10]. Ngoài ra, sự bất cân xứng về thông tin cũng có thể làm giảm hiệu quả kinh tế của thị trường và thậm chí gây tổn hại đến sự bình đẳng và công bằng xã hội. Để lý giải về việc thông tin bất cân xứng sẽ dẫn đến thất bại của thị trường, các nhà kinh tế học chỉ ra các hậu quả từ việc bất cân xứng thông tin gồm: i) *Thuyết lựa chọn ngược hay lựa chọn bất lợi (adverse selection)*; ii) *Rủi ro đạo đức hay tâm lý ý lại (moral hazard)*

Trước hết, để chỉ ra những tác động tiêu cực của sự bất cân xứng thông tin đối với phúc lợi và của cải của toàn xã hội, các nhà kinh tế thường đưa ra luận điểm về sự lựa chọn bất lợi. Xem xét ví dụ sau liên quan đến việc mua bán ô tô đã qua sử dụng:

Giả sử rằng trên thị trường chỉ có hai loại ô tô đã qua sử dụng, đó là ô tô có chất lượng tốt và ô tô có chất lượng kém. Người bán biết rõ thông tin về những chiếc xe được rao bán, nhưng người mua thì không. Người mua chỉ biết rằng có xe tốt và xe xấu trên thị trường. Vì người mua không biết nhiều hơn, nên họ cho rằng có khả năng 50% chiếc xe được mua là xe có chất lượng tốt hoặc xe chất lượng kém. Nếu giả định rằng những chiếc ô tô qua sử dụng có chất lượng tốt trị giá 600.000\$ trong khi những chiếc ô tô qua sử dụng chất lượng kém chỉ có giá trị 300.000\$, giá trị kỳ vọng của mỗi chiếc ô tô được bán là $450.000\$ = (600.000\$ + 300.000\$)/2$.

Trong tình huống này, người mua tiềm năng không sẵn sàng trả nhiều hơn 450.000\$ cho một chiếc xe đã qua sử dụng, trong khi đó đương nhiên người bán hàng sẽ không sẵn sàng bán những chiếc xe tốt với giá dưới 600.000\$. Kết quả là những người bán những chiếc ô tô chất lượng tốt bị loại khỏi thị trường vì giá bán cao và chỉ còn lại những người bán chiếc ô tô chất lượng kém. Do đó, ngay cả khi người mua có nhu cầu về ô tô chất lượng tốt, nguồn cung đối với họ đã trở nên khan hiếm.

Xem xét tiếp tình huống trên, giả sử rằng những chiếc xe còn lại trên thị trường thuộc vào

¹ Vilfredo Pareto (1848-1923), một nhà kinh tế và chính trị gia người Ý nổi tiếng với Nguyên lý Pareto.

² Giải thích thuật ngữ tra cứu thêm tại Từ điển Investopedia:

<https://www.investopedia.com/terms/p/pareto-efficiency.asp>, ngày truy cập 30/07/2021.

loại ô tô chất lượng kém, nhưng chất lượng của chúng được phân bổ đều trong phạm vi từ 200.000\$ (xe có chất lượng kém nhất) đến 400.000\$ (tốt nhất trong số các ô tô chất lượng kém). Khi đó, giá trị dự kiến của những chiếc ô tô sẽ là 300.000\$ ($= (200.000\$ + 400.000\$)/2$).

Sau khi những chiếc xe tốt đáng giá hơn 400.000\$ đã rời khỏi thị trường, những người mua tiềm năng điều chỉnh kỳ vọng của họ tương ứng với giá trị của những chiếc xe còn lại. Vì những người mua tiềm năng không sẵn sàng trả nhiều hơn 300.000\$ cho một chiếc xe ô tô còn lại trên thị trường. Tương tự tình huống trên, những người bán xe ô tô có giá trị thấp hơn 400.000\$, nhưng cao hơn 300.000\$ sẽ bị buộc rời khỏi thị trường. Và tình huống này sẽ tự lặp lại cho đến khi chỉ còn lại những chiếc xe có chất lượng kém nhất để bán trên thị trường xe ô tô đã qua sử dụng.

Như vậy, tình huống trên cho thấy khi thông tin về ô tô đã qua sử dụng không được tiết lộ hay cung cấp cho các khách hàng tiềm năng, việc bán ô tô đã qua sử dụng không đạt hiệu quả kinh tế, vì người mua hàng không thể tiếp cận với hàng hóa có chất lượng theo kỳ vọng, và những người bán hàng có chất lượng thì buộc phải rời bỏ thị trường, và thậm chí có nhiều nguy cơ dẫn đến sự đổ vỡ của thị trường ô tô đã qua sử dụng.

Xem xét thực tiễn của thị trường bảo hiểm, khách hàng của các công ty bảo hiểm có khuynh hướng là những người có rủi ro cao vì những người có rủi ro thấp họ đã rời bỏ thị trường vì cho rằng lợi ích được bảo hiểm không tương xứng với việc chi trả mức phí bảo hiểm cao; hoặc trong thị trường lao động, cách trả lương mang tính bình quân theo ngạch bậc khó giữ được người giỏi trên thị trường lao động; hay hàng hóa kém chất lượng, không đạt chuẩn vệ sinh thực phẩm tràn lan trên thị trường (thịt, trái cây, sữa, mũ bảo hiểm...) khi người mua không có thông tin đầy đủ tiêu chuẩn đánh giá sản phẩm đạt chất lượng và sản phẩm kém chất lượng. Lựa chọn bất lợi của bên tham gia giao dịch, của người tiêu dùng trên thị trường hàng hóa... là hệ quả tất yếu trong tình huống giao dịch phát sinh sự bất cân xứng thông tin. Nếu việc tiết lộ thông tin tiền hợp đồng là bắt buộc, khi đó người mua tiềm năng có

thể đưa ra quyết định sát với sở thích thực tế của mình hơn. Tuy nhiên, điều này cũng dựa trên giả định quan trọng rằng người nhận thông tin chỉ hưởng được lợi ích khi họ có khả năng tiếp thu và đánh giá thông tin một cách chính xác [9].

Ngoài ra, việc tiết lộ thông tin ở giai đoạn tiền hợp đồng còn giúp bên mua tiềm năng tiết kiệm chi phí tìm kiếm thông tin. Quay trở lại ví dụ về ô tô đã qua sử dụng ở trên, khi người bán nắm giữ thông tin về chất lượng của ô tô tiết lộ cho người mua tiềm năng với chi phí không đáng kể, thì mỗi người mua tiềm năng sẽ chỉ tiêu tốn chi phí kiểm tra chất lượng ô tô trước khi tiến hành giao dịch bằng cách thuê một thợ cơ khí để kiểm tra ô tô, thay vì phải tốn rất nhiều tiền để có được thông tin về lịch sử giao dịch đối với ô tô, liệu có tai nạn nào đã từng xảy ra đối với ô tô và có những thiệt hại nào nghiêm trọng không.

Tiếp đến, rủi ro đạo đức hay tâm lý ý lại trong tình huống bất cân xứng thông tin là tình trạng cá nhân hay tổ chức không còn động cơ để cố gắng hay hành động một cách hợp lý như trước khi giao dịch xảy ra. Một số ví dụ thực tiễn: khách hàng khi đã mua bảo hiểm thường giảm sự cẩn trọng vì khi sự kiện bảo hiểm xảy ra, họ không phải gánh chịu tổn thất, doanh nghiệp bảo hiểm sẽ gánh chịu các tổn thất thay họ, hoặc các dự án sẽ không tuân thủ việc xử lý ô nhiễm triệt để như đã cam kết một khi cơ quan có thẩm quyền đã cấp giấy phép, hoặc người lao động sẽ không cố gắng nâng cao trình độ và cập nhật kiến thức khi đã có học vị, học hàm, hoặc không còn nỗ lực sau khi được đề bạt.

Do đó, để khắc phục tác động tiêu cực về tâm lý ý lại trong tình huống bất cân xứng thông tin là cần đặt ra các giải pháp khuyến khích các bên tham gia giao dịch chia sẻ thông tin, thu thập thông tin trước khi giao dịch nhằm giảm thiểu sự bất cân xứng thông tin. Cụ thể, trong thị trường đồ cũ: người mua sẽ thu thập thông tin bằng cách hỏi người bán trước hoặc sử dụng thử, hoặc thuê chuyên gia để đánh giá về chất lượng hàng hóa, người bán phát tín hiệu bằng cách chứng minh uy tín của cửa hàng thông qua danh tiếng, thương hiệu, cấp giấy bảo hành cho người mua...

Tóm lại, tình trạng bất cân xứng thông tin sẽ gây ra những tác động xấu đối với các bên trong

giao dịch làm giảm hiệu quả của giao dịch, và từ đó làm suy giảm hiệu quả kinh tế chung của thị trường.

Ý nghĩa kinh tế này thúc đẩy các bên tham gia giao dịch có động cơ để chia sẻ thông tin mà họ nắm giữ về đối tượng được trao đổi, nhằm thúc đẩy việc tích hợp giữa người sở hữu tài nguyên và người sở hữu thông tin về tài nguyên [11].

Tuy nhiên khi cơ chế tự điều chỉnh của thị trường không tác động tích cực và hữu hiệu đến việc tự nguyện tiết lộ thông tin của các bên đàm phán hợp đồng, các nhà kinh tế học cho rằng pháp luật về hợp đồng phải quy định ràng buộc nghĩa vụ tiết lộ và cung cấp thông tin liên quan đến giao dịch. [12]. Mục đích của quy định pháp luật nhằm khuyến khích tích hợp chủ sở hữu tài nguyên và chủ sở hữu thông tin hữu ích về tài nguyên, từ đó họ có thể khai thác tối đa tài nguyên và thông tin [13].

Dưới góc nhìn của các nhà kinh tế học pháp luật, họ tác động và khuyến khích xây dựng pháp luật hợp đồng ở giai đoạn tiền hợp đồng rằng nếu một bên tham gia đàm phán giao dịch có nhiều thông tin hơn bên kia về đối tượng giao dịch, bên đó phải có nghĩa vụ chia sẻ thông tin quan trọng này với bên kia, và các bên buộc có nghĩa vụ pháp lý thực hiện nếu pháp luật áp đặt chế tài dân sự phù hợp khi một bên không tiết lộ thông tin quan trọng trong quá trình đàm phán như nghĩa vụ bồi thường thiệt hại và hay biện pháp vô hiệu hợp đồng.

2. Đánh giá thực trạng quy định nghĩa vụ cung cấp thông tin giai đoạn tiền hợp đồng trong pháp luật Việt Nam và các chế tài liên quan

Ở giai đoạn tiền hợp đồng, các bên chưa xác lập bất kỳ thỏa thuận ràng buộc nào, do đó, việc áp đặt nghĩa vụ pháp lý hay chế tài đối với sự vi phạm nghĩa vụ ở giai đoạn này đối với các bên sẽ phần nào gây cản trở đối với quá trình tự do đàm phán, thương lượng của các bên, đi ngược lại nguyên tắc tự do, tự nguyện tham gia giao dịch. Vì vậy, các quốc gia đã lựa chọn các giải pháp pháp lý có mức độ can thiệp khá khác nhau

để quy định ràng buộc nghĩa vụ cung cấp thông tin ở giai đoạn tiền hợp đồng.

Trong hệ thống dân luật, các nước tiêu biểu như Đức, Pháp thể hiện cách tiếp cận theo xu hướng can thiệp ở giai đoạn đàm phán trên cơ sở nguyên tắc thiện chí được áp dụng trong suốt quá trình đàm phán đến thực hiện hợp đồng. Trong khi đó, pháp luật của Anh, quốc gia tiêu biểu trong hệ thống thông luật có cách tiếp cận ưu tiên tối đa cho nguyên tắc tự do tham gia hợp đồng, không áp đặt bất kỳ ràng buộc hay giới hạn đối với giai đoạn đàm phán tiền hợp đồng, mặc dầu cũng có đặt ra những ngoại lệ nhất định như thuyết hưởng lợi không chính đáng (unjust enrichment) hoặc thuyết lời hứa trói buộc (promisary estoppel) [14].

Trong hệ thống dân luật, các nước thuộc hệ thống dân luật, chịu ảnh hưởng to lớn của luật La Mã, (bao gồm các nước châu Âu như Pháp, Đức, Italia...) nghĩa vụ thiện chí ràng buộc các bên kể từ giai đoạn đàm phán, và trong quá trình thực hiện hợp đồng được quy định trong Bộ luật Dân sự (BLDS) của các nước [15]. Trong BLDS 2015 của Việt Nam, Khoản 3 Điều 3 về các nguyên tắc cơ bản của pháp luật dân sự quy định: “*Cá nhân, pháp nhân phải xác lập, thực hiện, chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự của mình một cách thiện chí, trung thực*”. Như vậy, nguyên tắc trung thực, thiện chí đã được ghi nhận trong pháp luật dân sự Việt Nam và áp dụng cho giai đoạn tiền hợp đồng, đây được xem là nguyên tắc cơ bản và quan trọng nhất trong giao kết, thực hiện hợp đồng.

Đối với nghĩa vụ cung cấp thông tin, BLDS Việt Nam có quy định cụ thể: “*Trường hợp một bên có thông tin ảnh hưởng đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng của bên kia thì phải thông báo cho bên kia biết.*” tại Khoản 1 Điều 387, đồng thời chế tài bồi thường thiệt hại đối với bên vi phạm nghĩa vụ cũng được quy định tại khoản 3 Điều này.

Ngoài ra, việc cung cấp thông tin sai sự thật với lỗi cố ý hoặc không thực hiện nghĩa vụ cung cấp thông tin của một bên nhằm lừa dối, tức khiến bên kia hiểu sai lệch về chủ thể, tính chất của đối tượng hoặc nội dung của giao dịch nên đã xác lập giao dịch thì pháp luật đưa ra giải pháp

yêu cầu Tòa án tuyên vô hiệu hợp đồng tại Điều 127, Bộ luật Dân sự 2015. Một hành vi cố ý lừa dối có thể được thể hiện dưới dạng hành động hoặc không hành động, vì vậy, sự im lặng của một bên sẽ bị xem là lừa dối nếu thông tin bị che giấu là thông tin mà người đó có nghĩa vụ phải thông báo, đồng thời đó là thông tin mà phía bên kia giao dịch không biết và không buộc phải biết. Ví dụ: *việc người bán không tiết lộ thông tin nhà, đất đem bán nằm trong diện quy hoạch của Nhà nước có thể được xem như là một hành vi lừa dối.*

Thêm nữa, trong một số loại hợp đồng chuyên biệt, nhà làm luật Việt Nam quy định ràng buộc nghĩa vụ cung cấp thông tin cụ thể, ví dụ như đối với hợp đồng mua bán tài sản thông thường, hợp đồng lao động, hợp đồng bảo hiểm, hoặc nghĩa vụ công bố thông tin đối với công ty, đặc biệt là công ty đại chúng. Trong hợp đồng mua bán tài sản thông thường, điều khoản về nghĩa vụ cung cấp thông tin ràng buộc bên bán phải cung cấp các giấy tờ chứng minh quyền sở hữu hợp pháp tài sản, các tranh chấp (nếu có) đang xảy ra đối với tài sản, tình trạng pháp lý của tài sản (có đang được dùng để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ gì hay không), quyền của người thứ ba đối với tài sản đó, cách thức bảo quản và sử dụng tài sản, những đặc điểm đặc biệt của tài sản mà bên mua cần phải biết... [16]. Trường hợp giao kết hợp đồng lao động, cung cấp thông tin trước khi giao kết hợp đồng lao động được quy định là nghĩa vụ của cả người sử dụng lao động và người lao động, những thông tin mà hai bên phải cung cấp cho nhau thường là những thông tin liên quan đến quyền và lợi ích hợp pháp, chính đáng của mỗi bên trong quan hệ lao động sẽ được thiết lập, có ảnh hưởng đến nội dung và triển vọng của quan hệ lao động [17].

Tuy nhiên, liệu có tiêu chí nào để đánh giá mức độ ảnh hưởng của thông tin đến việc chấp nhận giao kết hợp đồng của một bên theo quy định tại Khoản 1 Điều 387 BLDS Việt Nam hay không? Đây là câu hỏi pháp lý cần được làm rõ trên cơ sở thực tiễn phán quyết của cơ quan tài phán. Tham khảo quy định trong BLDS của Pháp, Điều 1116 BLDS Pháp quy định rằng hợp đồng có thể bị vô hiệu trong trường hợp một bên

cố ý không cung cấp thông tin “quan trọng” mà nếu biết được thông tin đó thì bên kia đã không ký kết hợp đồng. Luật của Pháp làm rõ trường hợp thông tin do một bên cung cấp sai và ảnh hưởng mang tính nghiêm trọng, khi thông tin liên quan đến yếu tố chất lượng đáng kể của đối tượng hợp đồng (qualité substantielle). Trong khi đó, pháp luật của Đức nêu rõ thông tin quan trọng nêu có “những đặc điểm thiết yếu của hoạt động kinh doanh” [18]. Như vậy yếu tố “ảnh hưởng” được xác định dựa trên đánh giá thông tin đó có phải là thông tin quan trọng liên quan đến đối tượng hợp đồng, và việc giả định một bên biết rõ thông tin, liệu có chấp nhận giao kết hợp đồng hay không. Cơ quan giải quyết tranh chấp buộc phải đánh giá dựa trên thực tiễn giao kết của bên bị vi phạm để xem xét có cấu thành sự vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin “ảnh hưởng” đến việc giao kết hợp đồng. Tiêu chí đánh giá tính chất “ảnh hưởng”, hay thông tin “quan trọng” là gì phụ thuộc vào tình huống cụ thể của vụ án. Do đó, đối với việc luật thực định của Việt Nam chưa quy định rõ, thực tiễn giải quyết tranh chấp và các phán quyết của Tòa án tại Việt Nam sẽ là sự bổ khuyết đối với việc giải thích Khoản 1, Điều 387 BLDS.

Ví dụ, trong giao dịch mua bán xe ô tô cũ, sự kiện thực tế xe bị hư hỏng nghiêm trọng trong một vụ tai nạn là thông tin quan trọng, nếu việc xe bị hư hỏng vẫn còn có nguy cơ rủi ro ảnh hưởng đến tình trạng của xe, khả năng hoạt động của xe dù những hư hỏng đã được sửa chữa khắc phục, tuy nhiên, nếu tai nạn nhỏ hoặc xảy ra đã quá lâu và tổn thất từ tai nạn không ảnh hưởng gì đến tình trạng của xe, giá trị của xe thì người bán không cần phải tiết lộ thông tin. Người bán có quyền giữ im lặng cho đến khi người mua hỏi về vấn đề này, khi đó, tất nhiên, người bán phải đưa ra câu trả lời trung thực. Xem xét một ví dụ khác trong thực tiễn phán quyết tại Việt Nam, đối với việc giao kết hợp đồng bảo hiểm, bên mua bảo hiểm không cung cấp thông tin về bệnh mỡ máu, và đau dạ dày, Tòa án đã không vô hiệu hợp đồng vì Tòa xem xét trên thực tế có những trường hợp khác doanh nghiệp bảo hiểm vẫn chấp nhận giao kết hợp đồng khi biết thông tin tương tự từ bên mua bảo hiểm, thậm chí với

mức phí bảo hiểm như các trường hợp bình thường [19].

Đối với các chế tài áp dụng khi có hành vi vi phạm nghĩa vụ thông tin tiền hợp đồng, ngoài giải pháp vô hiệu hợp đồng, pháp luật Việt Nam còn đặt ra chế tài bồi thường thiệt hại. Tại Đức, trách nhiệm bồi thường thiệt hại trong giai đoạn tiền hợp đồng hình thành từ học thuyết *Culpa in contrahendo* của Rudolf Von Jhering [20]. Theo đó, bên vi phạm nghĩa vụ trong giai đoạn đàm phán khiến hợp đồng vô hiệu, hoặc không được ký kết phải có trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho bên kia vì đã tin tưởng và giao kết hợp đồng, và đây là trách nhiệm theo hợp đồng theo luật của Đức tại phần 275, đoạn 194 trong BLDS Đức [18]. Trong khi đó, theo luật của Pháp, trách nhiệm bồi thường thiệt hại do vi phạm nghĩa vụ thông tin tiền hợp đồng là bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng trên cơ sở quy định tại Điều 1382, và Điều 1383 BLDS Pháp [18]. Pháp luật Việt Nam bao gồm các đạo luật chuyên ngành cũng ghi nhận trách nhiệm bồi thường thiệt hại đối với bên vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin tiền hợp đồng, và các học giả Việt Nam có xu hướng đánh giá đây là trách nhiệm bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng giống với luật của Pháp, vì hành vi vi phạm đối với các nghĩa vụ thiện chí, trung thực và nghĩa vụ cung cấp thông tin tiền hợp đồng, chứ không phải vi phạm các nghĩa vụ quy định trong hợp đồng [12].

3. Đề xuất nhận diện thông tin hữu ích và thiết lập ngoại lệ đối với nghĩa vụ cung cấp thông tin tiền hợp đồng trong pháp luật Việt Nam

Một bản khoản tiếp theo đối với các loại thông tin mà một bên phải cung cấp ở giai đoạn tiền hợp đồng, có phải trong mọi trường hợp giao dịch, một bên nắm giữ thông tin về đối tượng giao dịch có buộc phải tiết lộ tất cả thông tin cho bên còn lại? Liệu có những thông tin nào mà không ràng buộc thực hiện nghĩa vụ cung cấp thông tin không dù cho thông tin đó liên quan đến đối tượng hợp đồng hay mục đích của giao dịch? Hiện nay pháp luật Việt Nam không quy định các tình huống ngoại lệ đối với nghĩa vụ

pháp lý cung cấp thông tin giai đoạn tiền hợp đồng.

Đối với các nhà kinh tế học pháp luật, thông tin có thể được chia thành thông tin hữu ích (*productive information*) và thông tin không hữu ích (*unproductive information*), trong đó thông tin hữu ích là loại thông tin có thể góp phần gia tăng của cải cho xã hội, tức là có lợi cho việc sử dụng tốt hơn các nguồn tài nguyên khan hiếm của xã hội, trong khi đó thông tin "không hữu ích" không đóng góp vào việc sử dụng tốt hơn các nguồn tài nguyên khan hiếm [21].

Thông tin hữu ích có thể là thông tin phát minh ra một phương pháp sản xuất tiết kiệm năng lượng mới, hoặc giống cây trồng mới kháng sâu bệnh tốt hơn, hoặc phát hiện ra một mỏ dầu mới. Thông tin hữu ích có thể được tạo lập qua hai cách thức, một là sử dụng các nguồn thông tin mới và hai là kết hợp các nguồn thông tin hiện hữu theo những cách khác nhau [22]. Ví dụ về việc sử dụng nguồn thông tin mới như trong vụ mua bán tranh của danh họa, người mua tiềm năng có kiến thức chuyên môn vững vàng, có khả năng xác định chính xác giá trị của bức tranh, từ đó nâng cao giá trị của bức tranh, nên kỹ năng chuyên môn này áp dụng trong giao dịch mua bán tranh được hiểu là sử dụng thông tin mới, tạo ra tác động của thông tin hữu ích đối với hợp đồng. Hoặc sự kết hợp khác nhau của các nguồn thông tin hiện hữu thường xảy ra trong quá trình kinh doanh, chẳng hạn như doanh nghiệp sử dụng các cách kết hợp khác nhau đối với các tài sản của doanh nghiệp tạo ra hiệu quả nâng cao trong hoạt động của doanh nghiệp. Thông tin "hữu ích" có thể liên quan đến hoạt động trong tương lai, chẳng hạn như kiến thức về những thay đổi trong sở thích của khách hàng, hoặc nhu cầu khách hàng, điều này sẽ ảnh hưởng đến giá cả của hàng hóa hoặc dịch vụ cụ thể trong tương lai. Nếu một người biết rằng giá dầu sẽ tăng hoặc giảm và đánh giá được nhu cầu biến động của người tiêu dùng, người đó ngay lập tức điều chỉnh phương thức vận chuyển, kho bãi và cửa hàng, thông tin này của anh ta là hữu ích vì nó cho phép anh ta sử dụng sức lao động và nguồn vốn của mình một cách hiệu quả hơn [23].

Xem xét một tranh chấp nổi tiếng tại Hoa Kỳ, SEC và Texas Gulf Sulfur Co [24]: trong vụ án này công ty Texas Gulf Sulfur (TGS) đã tiến hành các cuộc khảo sát địa lý ở khu vực tiếp giáp bờ đông Canada để tìm ra những tài nguyên trong lòng đất, mở các khu khai thác mới. TGS phát hiện các dấu hiệu bất thường tại một số khu vực nằm gần Timmins, Ontario, và TGS đánh giá khả năng cao có mỏ kim cương dưới lòng đất tại khu vực này. TGS muốn tiến hành khoan lõi kim cương để đánh giá thêm, vì vậy TGS muốn mua khu đất từ người nông dân đang sở hữu khu đất. Liệu TGS có buộc phải tiết lộ những phát hiện mới của mình về các mỏ khoáng sản dưới lòng đất ở khu đất của người nông dân trước khi kết thúc việc mua bán không? Khi đó, người nông dân sẽ có thể điều chỉnh giá đất của mình cho phù hợp, và thu được nhiều lợi ích hơn từ việc bán đất. Ngược lại, việc tiết lộ thông tin có thể khiến TGS mất khả năng thu được lợi nhuận từ khoản đầu tư đáng kể vào việc thu thập thông tin. Đối với các công ty khai thác mỏ như TGS, họ muốn tái cân bằng chi phí và lợi nhuận, họ mong muốn thu được lợi nhuận lớn từ đầu tư vào đất đai có nhiều mỏ khoáng sản để bù đắp tất cả các khoản đầu tư được thực hiện bao gồm cả các hoạt động thăm dò phát hiện ra mỏ khoáng sản không khai thác được. Nghĩa vụ cung cấp thông tin bắt buộc sẽ khiến TGS mất động lực đầu tư chi phí tốn kém để khám phá các mỏ khoáng sản, tìm kiếm các thông tin hữu ích. Do đó, trong tình huống này, thông tin của bên mua TGS về khả năng có mỏ kim cương dưới lòng đất trong khu đất của người bán cần được bảo mật thay vì tiết lộ.

Các nghĩa vụ về công bố thông tin không chỉ liên quan đến việc tạo ra lợi ích phúc lợi xã hội thông qua việc phân phối tài nguyên mà còn có thể tác động vào việc khuyến khích đầu tư để tìm kiếm thông tin hữu ích. Từ góc độ hiệu quả kinh tế, việc áp đặt các nghĩa vụ cung cấp thông tin chỉ được đảm bảo khi các chi phí tìm kiếm thông tin thấp hơn lợi ích phúc lợi xã hội đạt được [25].

Xem xét mở rộng dưới góc độ chi phí tìm kiếm thông tin, các học giả kinh tế học pháp luật còn phân biệt giữa thông tin được thu thập một cách dễ dàng hoặc vô tình và thông tin có được

một cách chủ ý, tốn nhiều công sức và chi phí. Tình huống sau mô tả thông tin được một bên giao dịch thu thập rất nhanh trước khi thông tin được công khai sẽ là thông tin không hữu ích. Ví dụ: Một cổ đông trong một công ty khai thác mỏ biết rằng mỏ đã bị ngập và ngay lập tức bán cổ phần của mình cho một người mua thiếu hiểu biết, đây là tình huống khai thác thông tin “không hữu ích” để thu lợi, rõ ràng tin lữ lụt sẽ được đăng trên báo ngay ngày hôm sau. Những nội dung thông tin được thu thập nhanh như vậy phải được các nhà làm luật khuyến khích chia sẻ, và cung cấp cho các bên trong giao dịch để giảm thiểu các nguy cơ đầu cơ, tích trữ, tác động xấu đến hiệu quả phân phối tài nguyên khan hiếm trong xã hội. Thêm một lập luận nữa, thông tin không hữu ích chỉ thay đổi phân phối của cải xã hội từ bên này sang bên khác, hoặc đưa cơ hội cho một bên lấy của cải của bên còn lại mà không nâng cao khả năng tạo lập của cải mới cho xã hội, do đó không thay đổi tổng của cải của xã hội [26].

Ví dụ: Quy hoạch phát triển đô thị của chính quyền đối với thị trường là tình huống khá điển hình ở Việt Nam, một nhóm kinh doanh bất động sản sẽ tiến hành thu mua đất thuộc dự án quy hoạch với giá thấp từ trước, sau khi quy hoạch phát triển đô thị được công bố, họ sẽ bán đất với giá cao để thu lợi nhuận. Như vậy, việc một nhóm người biết trước thông tin về quy hoạch phát triển đô thị của chính quyền trước khi thông tin quy hoạch được công bố, và họ tiến hành thu mua đất với giá thấp. Những giao dịch này không có mục đích thúc đẩy việc sử dụng đất tốt hơn, hiệu quả hơn, mà chỉ là hành vi mua bán thông tin. Việc biết trước thông tin về quy hoạch phát triển đô thị đã tạo cơ hội cho một nhóm người lấy của cải của người khác mà không nâng cao khả năng tạo lập của cải mới cho xã hội. Do đó pháp luật hợp đồng không nên khuyến khích giao kết hay thực hiện các hợp đồng này ví dụ như giải pháp vô hiệu hợp đồng khi một bên không cung cấp thông tin cho bên còn lại trong giao dịch. Xã hội không nên khuyến khích cá nhân đầu tư sở hữu các thông tin không hữu ích chỉ mang bản chất phân phối của cải, vì những tác động xấu đến xã hội sau các giao dịch này. Nó

không chỉ lãng phí các nguồn tài nguyên hiện có của xã hội mà còn có nguy cơ đe dọa đến quyền lợi công bằng của các chủ thể sở hữu tài nguyên – ví dụ chủ thể hiện có quyền sử dụng đất, đồng thời nó gây tổn kém các khoản chi an sinh xã hội nếu sự bất bình đẳng giàu nghèo gia tăng sau các giao dịch như trên.

Tóm lại, việc phân loại thông tin hữu ích và thông tin không hữu ích sẽ có ảnh hưởng đến việc thiết lập ràng buộc nghĩa vụ cung cấp thông tin tiền hợp đồng. Nếu đối tượng được trao đổi là thông tin hữu ích, pháp luật nên cho phép chủ sở hữu thông tin không buộc phải cung cấp cho bên còn lại trong giao dịch. Điều này thực chất có ý nghĩa là công nhận và trao quyền ưu tiên cho chủ sở hữu thông tin trong việc sử dụng thông tin hữu ích để tạo ra của cải và thu được lợi nhuận. Bởi vì nếu thông tin hữu ích đó được công khai, những người không đầu tư chi phí và nỗ lực thu thập thông tin lại vô tình có được thông tin, họ có thể thu được lợi nhuận cao hơn từ thông tin vì họ ít tốn chi phí để sở hữu thông tin. Về lâu dài, điều này sẽ làm giảm mức đầu tư của xã hội cho thông tin hữu ích và làm suy giảm mức độ giàu có tổng thể của xã hội. Việc thực hiện hợp đồng cần khuyến khích mọi người trong xã hội tìm kiếm thông tin hữu ích, sáng tạo, sử dụng các nguồn lực tốt nhất, dẫn đến tổng khối lượng thông tin hữu ích sẽ gia tăng ở mức độ cao hơn. Đồng thời, việc không tiết lộ thông tin hữu ích sẽ buộc chủ sở hữu tài nguyên tích cực thu nhận thông tin liên quan đến tài nguyên họ đang sở hữu.

Vì vậy, theo nguyên tắc công bằng, nếu một bên tham gia giao dịch có các thông tin hữu ích do họ đã nỗ lực và tiêu tốn chi phí cần thiết để thu thập và khám phá thông tin, pháp luật hợp đồng nên đưa ra các quy định không ràng buộc nghĩa vụ cung cấp thông tin hữu ích, và đảm bảo thực hiện hợp đồng sau khi các bên đã giao kết (ví dụ không tuyên vô hiệu hợp đồng hoặc không áp dụng các chế tài khác khi bên sở hữu thông tin hữu ích không cung cấp thông tin cho bên còn lại trong giao dịch). Điều này cũng sẽ khuyến khích xã hội tích cực tìm kiếm, sản xuất thông tin hữu ích, khuyến khích trao đổi tài nguyên. Ngược lại, đối với các thông tin không hữu ích,

nghĩa vụ tiết lộ thông tin bắt buộc phải được quy định để giảm thiểu các hành vi sử dụng thông tin thu lợi riêng. Đối với thông tin không hữu ích, thông tin phải được tiết lộ ở giai đoạn tiền hợp đồng sẽ triệt tiêu các nỗ lực thu thập thông tin một cách vô tình, ít tốn chi phí, tránh tạo ra các tình huống bất công trong phân phối tài nguyên khan hiếm của xã hội. Do đó, quy định pháp luật Việt Nam cần thiết lập ngoại lệ của nghĩa vụ cung cấp thông tin tiền hợp đồng áp dụng đối với các thông tin hữu ích, thay vì quy định chung ràng buộc cung cấp mọi thông tin có tính chất ảnh hưởng đến quyết định tham gia giao dịch như hiện nay.

Nhìn chung, trong một giao dịch, các hợp đồng được tạo lập không chỉ giúp cải thiện sử dụng hiệu quả các tài nguyên mà còn bao gồm việc chuyển giao tài nguyên, phân phối lại tài sản từ cá nhân này sang cá nhân khác. Do đó, rất khó để tách bạch bản chất kép này trong một giao dịch cụ thể. Vì vậy, khi có tranh chấp pháp lý liên quan đến yêu cầu vô hiệu hợp đồng do sự vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin giai đoạn tiền hợp đồng, ngoài việc cơ quan giải quyết tranh chấp đánh giá tính chất quan trọng, tính chất ảnh hưởng của thông tin đến giao kết hợp đồng, yếu tố khác cần được bổ sung là xem xét thông tin này có phải là thông tin hữu ích được ưu tiên bảo mật không, và đánh giá xem liệu việc không tiết lộ thông tin của một bên trong giao dịch có đóng góp gì cho việc sử dụng đối tượng giao dịch hiệu quả hơn trong tương lai hay không? Trong quá trình hoàn thiện pháp luật về cung cấp thông tin ở giai đoạn tiền hợp đồng tại Việt Nam, hoạt động xét xử của cơ quan giải quyết tranh chấp sẽ là sự bổ khuyết rất cần thiết, góp phần đảm bảo sự công bằng cho các bên trong giao dịch, và tạo nên những đóng góp tích cực cho tính hiệu quả kinh tế của toàn xã hội dưới góc nhìn kinh tế học pháp luật.

Tài liệu tham khảo

- [1] B. T. N. Nam, Duty to Provide Information in Insurance Contracts in the Pre-Contractual Period, VNU Journal of Science: Legal Studies, Vol. 36, No. 3 (2020),

- pp.74-84, <https://doi.org/10.25073/2588-1167/vnuls.4303> (in Vietnamese).
- [2] R. S. Pindyck, D. L. Rubinfeld, *Microeconomics*, 3rd ed., Prentice-Hall Int., New Jersey, 1995, p.593.
- [3] P. L. Tan, K. H. Bowmer and C. Baldwin, Continued challenges in the policy and legal framework for collaborative water planning, *J. Hydrol.*, 474 (2012) pp.84-91, <https://doi.org/10.1016/j.jhydrol.2012.02.021>.
- [4] F. David, *Law and economics in The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, V. 3, 1987, p. 144.
- [5] M. Ejan, Chapter: History of Law & Economics, *Encyclopedia of law and economics*, Edward Elgar, 2000, pp. 65-117.
- [6] R. H. Coase, The Problem of Social Cost, *Journal of Law & Economics* 3 (1969), p.1, <http://www.jstor.org/stable/724810>.
- [7] G. Calabresi, Transaction Costs, Resource Allocation and Responsibility Rules: A Commentary, *Journal of Law & Economics*, 11 (1968), pp.67- 68, <https://doi.org/10.1086/466644>.
- [8] M. Trebilcock, *The Limits of Freedom of Contract*, Cambridge (1993), p.102.
- [9] O. Ben-Shahar/C.E. Schneider, The Failure of Mandated Disclosure, *University of Pennsylvania Law Review* 159 (2011), pp.647-650, DOI:10.2139/ssrn.1567284.
- [10] Cf. P. Milgrom, What the Seller Won't Tell You: Persuasion and Disclosure in Markets, *Journal of Economic Perspectives*, 22 (2008), p.115, DOI: 10.1257/jep.22.2.115.
- [11] S. De Haes, W. Van Grembergen, Moving from IT governance to enterprise governance of IT. *ISACA J.*, 3 (2009), p.21, DOI: 10.1007/978-3-030-25918-1_2.
- [12] G. A. Akerlof, The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and Market Mechanisms, *Journal of Economics*, 84 (1970), p.488, <https://doi.org/10.2307/1879431>.
- [13] D. Viaggi, M. Raggi, F. Bartolini, V. Gallerani, Designing contracts for irrigation water under asymmetric information: Are simple pricing mechanisms enough? *Agric. Water Management*, 97 (2010), pp.1326-1332.
- [14] A. Kieran, Pre-contractual Negotiations: A Good, Clean Fight or No-Holds-Barred? A Comparison of English, French and German Law, *The Student Journal of Law*, Issue 4, July 2012.
- [15] L. T. Son, Pre-contractual period in Vietnamese law, Publishing House Hong Duc, 2016, p. 31 (in Vietnamese).
- [16] Viet Nam Civil Code 2015, Art.443, Art.444.1, Art.445.1 (in Vietnamese).
- [17] Viet Nam Labour Code 2019, Art.16 (in Vietnamese).
- [18] B. Hugh, Pre-contractual Obligations: The General Contract Law Background, in *European Initiatives (CFR) and Reform of Civil Law in New Member States*, *Juridica International Law Review*, ^{XIV/2008}, https://www.juridicainternational.eu/article_full.php?uri=2008_XIV_42_pre-contractual-obligations-the-general-contract-law-background, truy cập ngày 30/07/2021.
- [19] Judgement No.313/2016/DS-PT dated March 16, 2016 of the People's Court of Ho Chi Minh City on the insurance contract dispute.
- [20] F. Kessler, Culpa in Contrahendo, Bargaining in Good Faith and Freedom of Contract: A Comparative Study, 77 *Harv.L.Rev.* 1963/64, p.401.
- [21] J. Hirshleifer, The social and personal value of information and rewards for innovation, *American Economic Review*, 61 (1971), p.561.
- [22] J. K. Smith, L.S. Richard, Contract law, mutual mistake and incentives to produce and disclose information, *J. Legal Stud.*, 19 (1990), pp.467-488.
- [23] H. Kötz, Precontractual Duties of Disclosure: A Comparative and Economic Perspective, *European Journal of Law and Economics*, 9 (2000), pp.5-p19, DOI: 10.1023/A:1018705216148.
- [24] K. Ulrich Schmolke, Information and Disclosure Duties from a Law-and-Economics Perspective - A Primer, *J.Japan.L.*, 2017, p.12.
- [25] K. Ulrich Schmolke, Contract theory and the economics of contract law, in: *Towfigh/Petersen et al., Economic Methods for Lawyers*, (Cheltenham 2015), p.96.
- [26] O. Jacobi, A.Weiss, The effect of time on default remedies for breach of contract, *Int. Rev. Law. Econ.*, 3 (2013), pp.13-25, <https://doi.org/10.21744/lingcure.v5nS3.1813>.