**GIẢI THÍCH HỢP ĐỒNG: MỘT NGHIÊN CỨU SO SÁNH**

***Lê Nguyễn Gia Phúc, Lê Nguyễn Gia Thiện***

**Tóm tắt**

Trong trường hợp các điều khoản của hợp đồng có thể được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau, các điều khoản này phải được giải thích một cách hợp lý. Điều này trong khoa học pháp lý được gọi là *giải thích hợp đồng*. Khi giải thích hợp đồng, cơ quan tài phán có hai khuynh hướng tiếp cận, đó là khuynh hướng xem xét ý chí của các bên và khuynh hướng thẩm lượng nội dung, văn bản hợp đồng. Bài viết đi vào tìm hiểu những vấn đề cơ bản của việc giải thích hợp đồng, phân tích quan niệm của các nước civil law và common law, luận giải các nguyên tắc cơ bản của pháp luật La Mã và trình bày những quy định hiện hành cũng như thực tiễn tư pháp của các tòa án Việt Nam.

Từ khóa: Giải thích hợp đồng,

**1. Dẫn nhập**

Khi hợp đồng chứa đựng các điều khoản mập mờ, không rõ nghĩa và có thể hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau từ hướng tiếp cận của các bên, cơ quan tài phán phải tiến hành giải thích hợp đồng (GTHĐ) để tìm ra nghĩa phù hợp nhất, đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp nhất của các bên. Trên thế giới, tổng quan có hai hướng tiếp cận về vấn đề GTHĐ theo hai trường phái riêng biệt là civil law và common law. Các nước civil law hướng vào việc tìm hiểu ý chí đích thực của các bên, còn các nước common law xem trọng các câu từ của bản thân hợp đồng hơn là ý chí của các bên. Từ góc nhìn lịch sử, các nguyên lý nền tảng của việc GTHĐ đã được ghi nhận một cách rõ ràng trong bộ Digest của Bộ Dân Pháp Đại Toàn (Corpus Juris Civilis). Những tư tưởng và lập luận của các luật gia La Mã như Paulus, Papinianus, Julianus… vẫn duy trì sự hiện hữu trong các nền pháp chế ngày nay, pháp luật Việt Nam cũng không là ngoại lệ.

**2. Những vấn đề cơ bản về giải thích hợp đồng**

***2.1. Khái quát về giải thích hợp đồng***

Một cách căn bản và thuần túy nhất, hợp đồng là sự thỏa thuận giữa các bên về việc thực hiện hay không thực hiện các nghĩa vụ dân sự nhất định. Từ góc nhìn kinh tế học - pháp luật hay kinh tế - luật (*law and economics*), hợp đồng là một phương cách để tổ chức lại các hoạt động kinh tế[[1]](#footnote-1) và phân bố các nguồn lực kinh tế sao cho tối đa hóa lợi ích và tối thiểu hóa rủi ro[[2]](#footnote-2). Do được thiết lập hoàn toàn trên tinh thần tự nguyện và thiện chí, các bên biết rõ những gì mình đã cam kết và hiểu rõ rằng mình bị ràng buộc như thế nào bởi những cam kết này. Thế nhưng, không phải lúc nào một từ, một câu, một đoạn hay thậm chí là một điều khoản của hợp đồng (chúng tôi viết gọn là những điều khoản hợp đồng) chỉ có thể được hiểu theo một cách duy nhất, bất biến[[3]](#footnote-3). Đây là trường hợp các điều khoản hợp đồng không rõ nghĩa (*ambiguous terms*). Sự không rõ ràng, rành mạch về mặt ý nghĩa này là nguyên do của những sự khác biệt về mặt nhận thức của các bên đối với các điều khoản hợp đồng và điều này tất yếu dẫn đến một vấn đề thiết thực gọi là “*giải thích hợp đồng*” (GTHĐ). Vậy, GTHĐ là gì?

GTHĐ, một cách tổng quan, là *hoạt động được tiến hành bởi cơ quan tài phán nhằm xác định các điều khoản hợp đồng có nghĩa là gì và các điều khoản này phải được hiểu như thế nào*[[4]](#footnote-4). Về mặt kỹ thuật, GTHĐ là hoạt động của cơ quan tài phán được thực hiện thông qua 3 bước liên tiếp[[5]](#footnote-5):

(i) dù không có thẩm quyền sửa đổi hợp đồng[[6]](#footnote-6), cơ quan tài phán phải xác định được các điều khoản của hợp đồng có nghĩa là gì.

(ii) sau khi xác định ý nghĩa của điều khoản hợp đồng, cơ quan tài phán phải trả lời cho được câu hỏi liệu rằng các điều khoản này có mập mờ, không rõ ràng và liệu có thể có hai hay nhiều cách hiểu khác nhau hay không. Nếu không có nhiều cách hiểu khác biệt về cùng một điều khoản thì việc GTHĐ dừng lại ở bước này với ý nghĩa của điều khoản là nghĩa đã được xác định.

(iii) sau khi đã xác định và tìm ra tính đa nghĩa của các điều khoản hợp đồng, cơ quan tài phán, với thẩm quyền tài phán của mình, phải đưa ra các giải pháp để phân định rằng liệu cách hiểu nào mới là cách hiểu chính xác, công bằng và hợp lý nhất[[7]](#footnote-7). Cần lưu ý là khi xem xét các điều khoản liên quan đến hoạt động kinh tế nói chung thì cơ quan tài phán phải cùng lúc mang hai chiếc mũ tư duy: tư duy công bằng, không thiên lệch của người phán xử và tư duy kinh tế của những thương nhân[[8]](#footnote-8).

Dẫu rằng GTHĐ là nhiệm vụ của cơ quan tài phán hơn là của các bên trong hợp đồng[[9]](#footnote-9), pháp luật không cấm, nói chính xác hơn là không thể cấm[[10]](#footnote-10), các bên tự có những phương cách nhằm giải thích những sự khác biệt trong quan niệm của mình về một điều khoản hợp đồng nhất định. Về mặt kỹ thuật, các bên có thể áp dụng các phương thức sau để xác định nghĩa của các điều khoản hợp đồng:

(i) các bên, hoặc cố vấn pháp lý của các bên, sẽ ngồi lại với nhau để cùng tìm ra tiếng nói chung về các điều khoản hợp đồng còn có cách hiểu khác biệt[[11]](#footnote-11). Nếu thuận lợi, tức là các bên tìm ra được cách hiểu thống nhất về những điều khoản hợp đồng chưa rõ nghĩa, các bên, chứ không phải một bên thứ ba nào khác, đã tự mình giải quyết những khó khăn của mình. Việc thống nhất nhận thức của các bên về những điều khoản có nhiều cách hiểu nên được ghi nhận một cách rõ ràng bằng văn bản hoặc bằng các thông điệp dữ liệu điện tử dưới dạng các điều khoản bổ sung hay các phụ lục hợp đồng. Các “*hợp đồng hậu hợp đồng*” này sẽ là những chứng cứ hữu dụng để các cơ quan tài phán xem xét, phán xử một khi tranh chấp phát sinh giữa các bên.

(ii) Nếu các bên không thể đi đến một nhận thức chung về các điều khoản hợp đồng còn chưa rõ ràng, dù là các bên đã ngồi lại với nhau hay chưa, thì các bên vẫn có thể cậy nhờ đến một người thứ ba làm trung gian để xem xét và giúp các bên đưa những cách hiểu phù hợp nhất. Bên thứ ba này có thể là bất kỳ ai, thông thường những người này sẽ là những chuyên gia, luật sư, giáo sư, thương nhân… có những sự am hiểu về pháp luật, kinh tế và đặc biệt là có kiến thức chuyên sâu về đối tượng của hợp đồng. Ví dụ, nếu trong một hợp đồng mua bán cà phê giữa doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp Đức có những điều khoản không rõ ràng và có thể mang đến nhiều cách hiểu khác nhau, các bên có thể nhờ Hiệp hội Cà phê - Ca cao Việt Nam (VICOFA) hoặc Hiệp hội Cà phê Đức (Deutscher Kaffeeverband) đứng ra giải thích về các điều khoản này cho các bên. Vấn đề thực tế có thể nảy sinh là sau khi VICOFA hoặc Deutscher Kaffeeverband đã đưa ra những nhận xét và đánh giá của mình về các điều khoản của hợp đồng, hoặc hai tổ chức này lại có những đánh giá khác nhau về cùng một điều khoản nào đó, thì một bên, hoặc cả hai bên, lại không đồng ý với những nhận định này. Nếu các bên không có thỏa thuận rõ ràng về tính ràng buộc của những nhận định được đưa ra từ phía VICOFA hoặc Deutscher Kaffeeverband thì các nhận định này cũng chỉ mang tính tham khảo, không thể ràng buộc các bên. Điều này là dễ hiểu vì đây đơn thuần chỉ là các hiệp hội ngành nghề, không mang chức năng tài phán. Cần lưu ý rằng việc phải cậy nhờ đến một bên thứ ba giúp các bên trong hợp đồng xác định cách hiểu chính xác cho những điều khoản còn mập mờ dẫn đến hệ quả tất yếu là tăng thêm chi phí giao dịch cho các bên[[12]](#footnote-12) và vấn đề bảo mật thông tin cũng cần phải xem xét đến.

Như đã trình bày, GTHĐ là một chế định cực kỳ quan trọng, một trong những nguyên lý cơ bản của pháp luật hợp đồng[[13]](#footnote-13), GTHĐ thậm chí còn là máu thịt của pháp luật về kinh doanh - thương mại nói chung[[14]](#footnote-14). Một điểm cần lưu ý là dù chính các bên, một bên thứ ba nào đó hay cơ quan tài phán khi GTHĐ thì tuyệt đối không được đi trái lại hoặc hạn chế sự tự do hợp đồng của các bên[[15]](#footnote-15), vì nguyên tắc tự do hợp đồng là nguyên tắc tối thượng của toàn bộ hệ thống các triết lý về pháp luật hợp đồng. Pháp luật của các quốc gia trên thế giới, dù có nhiều cách tiếp cận và tranh luận khác nhau đối với vấn đề GTHĐ [[16]](#footnote-16) nhưng tựu trung lại có 2 khuynh hướng, 2 cách tiếp cận hay hai học thuyết[[17]](#footnote-17), đó là “*học thuyết ý chí*” và “*học thuyết bày tỏ ý chí*”[[18]](#footnote-18).

***2.2. Hai cách tiếp cận về giải thích hợp đồng***

Nhìn một cách logic, cả ở góc độ logic biện chứng và logic thông thường, thì không thể nào tồn tại sự bày tỏ ý chí nếu không có sự tồn tại của ý chí. Nói khác đi, ý chí là căn nguyên, tiền đề để hình thành và được biểu hiện ra ngoài thông qua sự bày tỏ ý chí. Do vậy, chúng tôi sẽ phân tích vấn đề GTHĐ lần lượt theo hai hướng tiếp cận là học thuyết ý chí trước và học thuyết bày tỏ ý chí sau.

*(i) Cách tiếp cận giải thích hợp đồng của các nước civil law*

Các nước thuộc hệ thống pháp luật thành văn (hệ thống civil law) áp dụng triệt để học thuyết ý chí, theo đó một khi cơ quan tài phán tiến hành GTHĐ thì tinh thần của hợp đồng, chứ không phải là câu từ của văn bản, sẽ được xem xét đến[[19]](#footnote-19). Vì thế, ý chí của các bên trong hợp đồng phải được xem xét một cách cẩn thận, kỹ lưỡng và tinh thần của hợp đồng, cái vốn chứa đựng rõ ràng nhất ý chí của các bên, có vai trò ưu thế hơn là các câu từ được nêu ra trong hợp đồng[[20]](#footnote-20). Nguyên tắc này được ghi nhận một cách rõ ràng tại Điều 1156 Bộ luật Dân sự Pháp và Điều 133 Bộ luật Dân sự Đức. Tòa Tư pháp Liên bang của Đức còn bổ túc nguyên tắc này bằng một án lệ, theo đó ý chí của các bên sẽ được xác định là ý chí tại thời điểm hợp đồng được giao kết, thiết lập. Trong vụ việc này, tòa đã nhận định rằng bên thuê nhà đã sử dụng căn nhà vượt quá thỏa thuận ban đầu với bên cho thuê. Do đó, sự vượt quá này là không ngay tình và không được pháp luật bảo vệ[[21]](#footnote-21).

Các học giả tại các nước civil law gắn kết học thuyết ý chí với việc GTHĐ hướng vào yếu tố chủ thể (*subjective interpretation*). Nghĩa là, cơ quan tài phán phải nỗ lực hết sức để tìm ra ý định thực sự của các bên được chứa đựng trong các thành tố nội tại của hợp đồng. Ý chí của các bên, trong trường hợp hợp đồng chứa những điều khoản không rõ nghĩa, phải được hiểu và xem xét dưới nhãn quan của những con người hữu lý (*reasonable person*), tức là những cá nhân có nhận thức thông thường[[22]](#footnote-22) và hành vi hợp lý trong hoàn cảnh tương tự[[23]](#footnote-23).

Ngoài ra, GTHĐ còn được tiếp cận từ góc độ khách thể[[24]](#footnote-24). Dù rằng giải thích theo hướng chủ thể mang tính chính yếu và cần được tiếp cận trước tiên, nhưng nếu cách tiếp cận theo hướng chủ thể không thể tiến hành được thì cách tiếp cận theo hướng khách thể mới được xem xét đến. Cách tiếp cận theo hướng khách thể hướng vào việc giải thích câu từ của hợp đồng.

Các câu từ, điều khoản không rõ ràng phải được giải thích trên cơ sở đánh giá và xem xét toàn bộ hợp đồng[[25]](#footnote-25). Câu từ trong điều khoản này phải được phân tích và bình luận trong mối tương quan với các câu từ trong điều khoản khác. Cần lưu ý là không chỉ các hành vi mà các bên biểu hiện ra cũng như các văn bản mà các bên thiết lập tại thời điểm giao kết hợp đồng mới được xem xét. Ngược lại, tất cả các hành vi, văn bản xuất hiện ở giai đoạn tiền hợp đồng và hậu giao kết hợp đồng đều có thể là những căn cứ hữu ích để cơ quan tài phán phân tích, thẩm lượng khi đánh giá ý chí của các bên[[26]](#footnote-26).

Tiếp cận vấn đề GTHĐ, các nước đưa ra một số nguyên tắc để cơ quan tài phán cần tuân thủ, căn bản nhất là *nguyên tắc trung thực thiện chí* (*bona fides* hay *good faith*). Bona fides không chỉ là chìa khóa của GTHĐ mà rộng hơn nguyên tắc này còn là chìa khóa của toàn bộ hệ thống pháp luật của các nước civil law[[27]](#footnote-27). Bona fides không chỉ đơn thuần là việc các bên phải mang thái độ thiện chí và tinh thần trung thực khi thiết lập các điều khoản hợp đồng mà còn bao gồm cả việc các bên phải thực hiện hợp đồng một cách tận tâm và ngay thẳng. Ví dụ, trong một hợp đồng mua bán hàng hóa giữa A và B, các bên không thỏa thuận về phương tiện vận chuyển. Do A ở trên đảo và đường sá bị sạt lở do động đất nên vận chuyển bằng đường bộ không khả thi. Trong trường hợp này, A có thể dùng tàu để vận chuyển hàng. Nếu A đợi đến khi tu sửa đường sá xong mới vận chuyển, dẫn đến thiệt hại cho B thì một khi tranh chấp xảy ra, cơ quan tài phán phải giải thích theo hướng có lợi cho B vì A đã không thiện chí, tận tâm thực hiện nghĩa vụ của mình. Ngoài nguyên tắc bona fides là đại thể, một số nguyên tắc khác, cụ thể và đặc thù hơn, cũng thường xuyên được vận dụng và chi phối toàn bộ việc GTHĐ của các cơ quan tài phán[[28]](#footnote-28).

\* *Nguyên tắc chống lại bên soạn thảo hợp đồng* (*contra proferentem*[[29]](#footnote-29) hay *indubio contra stipulatorem*)[[30]](#footnote-30). Nguyên tắc này nói rằng, khi có sự tồn tại của các điều khoản còn mập mờ và có thể hiểu theo nhiều nghĩa, thì cơ quan tài phán phải giải thích theo hướng chống lại bên đưa ra hợp đồng, tức là theo hướng bảo vệ bên không soạn thảo hợp đồng. Trong bối cảnh của các hợp đồng mẫu (*adhesion contract*), nguyên tắc này còn đặc biệt quan trọng vì các hợp đồng mẫu được một bên soạn thảo và không dành cho bên còn lại khả năng đàm phán và chỉnh sửa các điều khoản hợp đồng. Mặc dù tính tự do hợp đồng được tuân thủ khi bên không soạn thảo hợp đồng có quyền ký hay không ký hợp đồng được bên kia đưa ra, nhưng không có gì đảm bảo rằng bên soạn thảo hợp đồng lại không cài vào hợp đồng những cái bẫy pháp lý, những điều khoản không công bằng. Ví dụ, trong hợp đồng do một bên soạn sẵn có điều khoản ghi rằng *bên bán sẽ không chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho bên mua trong bất kỳ trường hợp nào*. Do bản chất là hợp đồng được soạn sẵn, nên bên mua muốn ký hợp đồng thì phải chấp nhận điều khoản không công bằng này. Khi giải thích hợp đồng, cơ quan tài phán sẽ giải thích theo hướng có lợi cho bên mua và khả năng bên bán phải chịu trách nhiệm bồi thường là hiện hữu.

\* *Nguyên tắc ủng hộ bên có nghĩa vụ* (*favorem debitoris*). Nếu tồn tại các điều khoản có nhiều cách hiểu khác nhau, cách hiểu nào làm cho bên có nghĩa vụ được nhẹ nhàng nhất, hay nói khác đi cách GTHĐ nào làm cho bên có nghĩa vụ phải chịu những nghĩa vụ ít nhất thì cách hiểu này sẽ được áp dụng. Tuyệt nhiên, cơ quan tài phán không thể GTHĐ theo hướng mở rộng nghĩa vụ cho bên có nghĩa vụ được, vì điều này vốn dĩ bất hợp lý và cũng không công bằng. Ví dụ, các bên có thỏa thuận trong hợp đồng rằng *khi bên một bên không thực hiện được nghĩa vụ của mình thì chỉ cần chịu khoản phạt vi phạm mà không cần chịu bất kỳ trách nhiệm bồi thường thiệt hại nào,* thì điều khoản này sẽ được cơ quan giải thích hợp đồng xem xét để giảm bớt trách nhiệm bồi thường cho bên có nghĩa vụ.

\* *Nguyên tắc ủng hộ hiệu lực của hợp đồng* (*favorem validitatis*). Nếu có sự xung đột giữa các điều khoản còn hồ nghi và những điều khoản đã quá rõ ràng, thì các điều khoản rõ ràng, vốn mang đầy đủ ý chí giao kết hợp đồng của các bên, sẽ chiếm ưu thế hơn. Ngoài ra, các điều khoản không rõ nghĩa phải được giải thích theo hướng khẳng định tính hiệu lực và có thể thực hiện được của hợp đồng chứ không phải là vô hiệu hóa hợp đồng. Điều này là hợp lý vì hợp đồng vốn được sinh ra để các bên tuân thủ và mang lại lợi ích cho các bên, chứ hợp đồng được hình thành không phải để cho cơ quan tài phán hủy[[31]](#footnote-31). Ví dụ, trong hợp đồng các bên thỏa thuận rằng nếu xảy ra một số trường hợp nhất định thì hợp đồng sẽ vô hiệu. Tuy nhiên, nếu các trường hợp này có thể được dự liệu bởi các bên và các bên có thể bằng sự nỗ lực và thiện chí của mình để đảm bảo hiệu lực của hợp đồng thì cơ quan tài phán sẽ giải thích theo hướng ủng hộ hiệu lực của hợp đồng, điều này cũng đồng nghĩa với việc *cơ quan tài phán đã vô hiệu các điều các điều khoản dự liệu về việc vô hiệu.*

Từ những nguyên tắc nền tảng trên của toàn bộ hệ thống civil law nói chung, vấn đề GTHĐ có những điểm đặc nếu nhìn từ cách tiếp cận của pháp luật Pháp và pháp luật Đức, hai nền pháp chế trụ cột chống đỡ cho toàn bộ hệ thống pháp luật Châu Âu lục địa[[32]](#footnote-32). Tại Pháp, các luật gia quan niệm rằng nếu một điều khoản đã quá rõ ràng, cơ quan tài phán không thể giải thích điều khoản này, cũng như GTHĐ nói chung, theo một hướng khác biệt[[33]](#footnote-33). Khi trường hợp còn hồ nghi, việc GTHĐ sẽ được tiến hành theo hướng ủng hộ hiệu lực của điều khoản, có tham chiếu đến đối tượng của hợp đồng và tập quán nơi kết ước[[34]](#footnote-34).

Trong trường hợp của pháp luật Đức, Điều 157 Bộ luật Dân sự đề ra khuynh hướng chung cho việc GTHĐ, theo đó hợp đồng sẽ được giải thích theo tinh thần trung thực thiện chí (bona fides), có xem xét đến thực tiễn thương mại hay tập quán kinh doanh. Đề nghị giao kết hợp đồng và chấp thuận đề nghị giao kết hợp đồng phải được giải thích một cách khách quan theo cách hiểu của bên nhận được đề nghị giao kết hợp đồng[[35]](#footnote-35), chứ không phải bên đề xuất. Trong một vụ việc được giải quyết bởi Tòa Tư pháp Liên bang, ngân hàng S đứng ra thực hiện vai trò bảo lãnh cho công ty SVG trong giao dịch giữa công ty này và công ty Sch. Hallen. Ngân hàng S gửi một thư bảo lãnh đến cho công ty Sch. Hallen xác nhận vai trò bảo lãnh của mình. Tuy nhiên, sau đó ngân hàng S lại nói là có sự nhầm lẫn nên từ chối thực hiện nghĩa vụ. Bên nhận bảo lãnh, công ty Sch. Hallen đã khởi kiện ngân hàng S. Ở cả giai đoạn sơ thẩm trước Tòa Thượng thẩm Munich II và giai đoạn phúc thẩm trước Tòa Thượng thẩm khu vực Munich, các tòa án này đều theo hướng bảo vệ công ty Sch. Hallen. Trong giai đoạn giám đốc thẩm trước Tòa Tư pháp Liên bang, tòa này nhận định rằng việc ngân hàng S gửi thư xác nhận bảo lãnh cho công ty SVG đã thể hiện rất rõ ý chí thực hiện giao dịch bảo lãnh của ngân hàng này. Do vậy, ngân hàng không thể từ chối thực hiện vai trò bảo lãnh của mình[[36]](#footnote-36).

Nguyên tắc GTHĐ theo hướng chống lại bên soạn thảo cũng được Tòa Tư pháp Liên bang của Đức ghi nhận rất cụ thể. Trong một vụ việc, ông Willmsen là khách quen của quán rượu do bà Schmitz làm chủ. Ông Willmsen cũng thường xuyên thực hiện việc cá cược với công ty S.T thông qua bà Schmitz. Trong một lần, ông Willmsen đã đặt cược 15 mark, bà Schmitz đã nhận tiền và lập ba phiếu A, B, C ghi nhận việc cá cược này. Phiếu A do ông Willmsen giữ, còn bà Schmitz giữ các phiếu B và C để gửi lại cho công ty S.T. Sau đó ông Willmsen thắng được 22,500 mark, ông yêu cầu công ty S.T thanh toán thì công ty từ chối vì ông Willmsen không xuất trình được các phiếu B và C. Ông Willmsen kiện công ty S.T ra trước tòa án ở Koblenz. Ở giai đoạn sơ thẩm, tòa Koblenz xử ông Willmsen thua kiện vì căn cứ vào Điều 5 ghi trên phiếu cá cược thì ông Willmsen phải gửi lại cho công ty S.T cả phiếu B và C. Nhưng ở giai đoạn phúc thẩm, Tòa Tư pháp liên bang phán rằng bà Schmitz hành động như là đại lý của công ty S.T và bà đã gửi lại các phiếu này cho công ty S.T trước đó. Trong nhiều lần cá cược trước đó, bà Schmitz đều thực hiện cách thức giao dịch tương tự để đặt cược cho ông Willmsen. Việc công ty S.T không trả tiền thắng cược cho ông Willmsen là trái với tinh thần trung thực thiện chí. Rõ ràng, trong trường hợp này tòa đã theo hướng chống lại bên đưa ra các điều khoản trong hợp đồng mẫu (trong trường hợp này là các phiếu cá cược)[[37]](#footnote-37).

*(ii) Cách tiếp cận giải thích hợp đồng của các nước common law*

Khác với các nước theo hệ thống civil law, các nước theo hệ thống pháp luật án lệ (common law) chủ trương học thuyết bày tỏ ý chí khi tiếp cận vấn đề GTHĐ. Các học giả theo thuyết bày tỏ ý chí tại các nước common law khẳng định rằng hợp đồng được cấu thành bởi các từ ngữ và điều quan trọng là nghĩa của từ không phải lúc nào cũng rõ ràng. Do vậy, việc các bên có các cách hiểu khác nhau về cùng một từ ngữ là điều hoàn toàn có thể xảy ra[[38]](#footnote-38). Dẫu rằng một số học giả tại các nước common law có cách tiếp cận hướng vào việc khai thác ý chí của các bên[[39]](#footnote-39), nhưng đây là quan niệm không phổ biến vì cơ quan tài phán tại các nước common law căn cứ vào bản thân hợp đồng hơn là ý chí của các bên để tiến hành GTHĐ[[40]](#footnote-40).

Cơ quan tài phán phải giải thích theo hướng khách thể (*objective interpretation*), tức là không cần quan tâm ý định các bên ra sao, cũng không cần xem xét một bên có hiểu đúng ý chí của bên kia hay không, mà chỉ đơn thuần căn cứ vào một tiêu chí là nếu trong trường hợp tương tự như vậy thì một người hữu lý (người có nhận thức bình thường và hành động một cách hợp lý) sẽ hành xử như thế nào[[41]](#footnote-41). Do vậy, tại các nước common law, GTHĐ được quan niệm là việc *tìm hiểu ý nghĩa mà hợp đồng truyền tải đến những người có nhận thức hợp lý và sự nhận thức hợp lý này có thể được hiểu tại thời điểm thiết lập hợp đồng giữa các bên*[[42]](#footnote-42).

Hợp đồng bản chất là quy định cho các tình tiết ở tương lai, do vậy GTHĐ phải được tiến hành một cách giản lược, không phức tạp hóa vì đơn giản là tương lai thì không thể đoán định trước[[43]](#footnote-43). Từ phương diện kỹ thuật giải thích, cơ quan tài phán phải xem xét cả ngôn ngữ và nội dung của văn bản hợp đồng[[44]](#footnote-44). Vì vốn dĩ ý chí của các bên là cái ẩn tàng, không dễ dàng xác định[[45]](#footnote-45) và cơ quan tài phán cũng không thể biết đích xác ý định thực sự của các bên trước thời điểm giao kết hợp đồng, do đó chỉ có văn tự hợp đồng là căn cứ đáng tin cậy nhất để xem xét. Trong vụ việc Lovell & Christmas Ltd v. Wall[[46]](#footnote-46), tòa án lập luận rằng bản thân tòa án sẽ xem xét các văn bản. Thật là không phù hợp và không chính xác khi hỏi các bên trước khi ký kết văn bản có dự định gì và hiểu như thế nào. Tòa án phải xem xét vấn đề ngôn ngữ, đó là vấn đề duy nhất… Nếu vụ việc không có một hoặc một vài ngoại lệ nhất định, nhiệm vụ của tòa án được mặc định là hiểu ngôn ngữ tiếng Anh để xem xét các từ ngữ được sử dụng và không cần dẫn chiếu đến bất kỳ yếu tố nào khác được thông qua bởi các bên trước đó.

Các câu từ của hợp đồng phải được hiểu theo nghĩa thông thường nhất và không nhất thiết phải xem xét các văn thư liên lạc giữa các bên trong giai đoạn tiền hợp đồng, vì vốn dĩ chỉ cần phân tích chính xác bản thân hợp đồng là đủ[[47]](#footnote-47). Nếu bản thân văn tự hợp đồng chưa cho ra đáp án xác đáng, cơ quan tài phán có thể đi một bước cao hơn, vượt lên trên ngôn từ của hợp đồng, là xem xét điều kiện, hoàn cảnh mà ngôn từ được sử dụng đồng thời thẩm định về đối tượng, khách thể của hợp đồng. Trong vụ việc Prenn v. Simmonds[[48]](#footnote-48), tòa án có quan niệm rằng các chứng cứ về việc đàm phán hợp đồng là không thể sử dụng vì các nội dung trong đề nghị giao kết và chấp nhận đề nghị có thể không được chấp nhận bởi các bên. Thời gian trôi qua lâu kể từ khi các bên giao kết hợp đồng, nên cho dù có đóng mộc thì các tình tiết mà hợp đồng được thiết lập và giải thích đơn thuần căn cứ vào sự xem xét ngôn ngữ một cách nội tại. Tòa án phải vượt lên trên ngôn từ và xem xét các điều kiện, hoàn cảnh mà các ngôn từ được sử dụng, cũng như làm rõ đối tượng, khách thể xuất hiện trong các điều kiện, hoàn cảnh đó được các bên sử dụng như thế nào.

Dù rằng GTHĐ là xem xét vấn đề pháp lý chứ không chỉ đơn thuần là đánh giá các tình tiết, sự kiện[[49]](#footnote-49) nhưng khi xem xét các chứng cứ để tìm ra ý định của các bên khi tham gia vào việc giao kết hợp đồng, cơ quan tài phán tại các nước common law thường xuyên áp dụng nguyên tắc “*parol evidence*”. Nguyên tắc này đóng vai trò như một bộ lọc, giúp lọc bớt các chứng cứ mà các bên có thể trình ra trước cơ quan tài phán. Theo đó, nếu các chứng cứ do các bên đệ trình được thiết lập ở giai đoạn tiền hợp đồng hoặc sau khi hợp đồng được ký kết mà trái với các câu từ của hợp đồng thì các chứng cứ này sẽ không được xem xét. Nguyên tắc này giúp xác định ý chí thực của các bên, vốn đã được cô động lại trong văn bản hợp đồng[[50]](#footnote-50) và cũng là sự kết hợp nhuần nhuyễn với tính đơn giản hóa việc GTHĐ tại các nước common law đã nêu trên.

Một điểm đặc biệt là cả pháp luật các nước common law cũng như civil law khi tiếp cận vấn đề GTHĐ đều nhất mực tuân thủ nguyên tắc *contra proferentem*, tức là hợp đồng sẽ được giải thích theo hướng bất lợi cho bên soạn thảo. Trong vụ việc Houghton v. Trafalgar Insurance Co. Ltd[[51]](#footnote-51), tranh chấp phát sinh liên quan đến hợp đồng bảo hiểm. Trong hợp đồng mẫu có điều khoản miễn trừ là bất kỳ những sự tổn hại, thiệt hại nào phát sinh trong khi xe vận hành mà vượt quá tải trọng cho phép thì bên bảo hiểm (Trafalgar Insurance) không chi trả bảo hiểm. Khi chiếc xe gặp tai nạn do chở 6 người, trong khi tải trọng cho phép chỉ là 5 người, ông Houghton đã kiện công ty bảo hiểm ra trước tòa. Tòa nhận định rằng vì thuật ngữ “tải trọng (load)” không chỉ rõ là tải trọng đối người hay đối với vật. Do vậy, tòa nhận định rằng công ty bảo hiểm khi soạn hợp đồng mẫu đã có sự không cẩn trọng. Tòa phán theo hướng ủng hộ bên không soạn thảo hợp đồng, cũng tức là khách hàng Houghton, và buộc công ty bảo hiểm thực hiện nghĩa vụ bảo hiểm.

Đây được xem là một trong những nguyên tắc tối thượng[[52]](#footnote-52) của việc GTHĐ tại các nước common law. Bên cạnh đó, hai nguyên tắc “*bảo vệ người tiêu dùng*” và “*thông tin bất cân xứng*” cũng thường được cơ quan tài phán áp dụng khi GTHĐ. Theo tinh thần của nguyên tắc bảo vệ người tiêu dùng, trong trường hợp xuất hiện các điều khoản còn hồ nghi trong hợp đồng tiêu dùng, cơ quan tài phán sẽ giải thích theo hướng có lợi cho người tiêu dùng[[53]](#footnote-53) hơn là doanh nghiệp cung cấp hàng hóa, dịch vụ.

Trong trường hợp có sự mất cân bằng, hay bất cân xứng, về mặt thông tin giữa các bên trong hợp đồng, bên nào có ít thông tin hơn thì sẽ nhận được sự ưu ái hơn từ phía cơ quan tài phán khi các điều khoản mập mờ, hồ nghi được giải thích. Điển hình là trong các hợp đồng mua bán, bên mua luôn biết ít thông tin hơn là bên bán, vì vậy khi hợp đồng được giải thích thì bên mua luôn có lợi hơn. Trong trường hợp hợp đồng tiêu dùng, tức là bên mua đóng vai trò là người tiêu dùng thì việc bảo vệ bên mua còn được diễn ra mạnh mẽ hơn nữa[[54]](#footnote-54) bởi vì người tiêu dùng luôn là bên yếu thế, đặt trong mối tương quan hợp đồng với doanh nghiệp.

**3. Những nguyên lý của Corpus Juris Civilis về giải thích hợp đồng**

Gần như tất cả tinh hoa của hệ thống pháp luật La Mã được đúc kết trong Bộ Dân Pháp Đại Toàn (Corpus Juris Civilis) được biên soạn dưới sự chỉ đạo của Hoàng đế Justinianus I. Ngày 15/12/530 Hoàng đế Justinianus I đã bổ nhiệm Tribonianus làm Tổng tài đứng đầu Ban soạn thảo Bộ pháp điển này cùng với 16 cộng sự khác[[55]](#footnote-55). Bộ pháp điển được hoàn thành sau ba năm làm việc cật lực và khẩn trương của Ban soạn thảo, Hoàng đế Justinianus I cho đăng tải Bộ pháp điển vào ngày 6/12/533 và đến ngày 30/12/533 thi có hiệu lực thi hành[[56]](#footnote-56).

Nếu như Bộ pháp điển Corpus Juris Civilis được xem là thành tựu vĩ đại nhất của toàn bộ lịch sử pháp luật La Mã thì Digest được xem như là xương sống của thành tựu này. Các nguyên tắc nền tảng của các vấn đề pháp lý như vật quyền (*jus in rem*), trái quyền (*jus in personam*) hay thậm chí như tố tụng trọng tài (*arbitrium*) đều có thể được khai thác căn cứ vào các điều khoản của Digest. Vấn đề GTHĐ đang nghiên cứu hiển nhiên cũng không là ngoại lệ. Chúng tôi luận giải vấn đề GTHĐ trong quan niệm của pháp luật La Mã theo các nguyên tắc cơ bản như sau:

***a) Nguyên tắc trung thực thiện chí***

Tinh thần trung thực thiện chí (bona fides) giữ vai trò trung tâm trong toàn bộ hệ thống pháp luật La Mã, tinh thần này buộc các chủ thể khi tham gia vào các giao dịch dân sự, mà nhất là hợp đồng, phải giữ lời hứa của mình vì lời hứa là sự ràng buộc pháp lý đối với các bên[[57]](#footnote-57). Bona fides được thực hiện bởi một người hữu lý, không tham gia vào giao dịch với dụng ý lừa dối hay đe dọa bên đối tác của mình[[58]](#footnote-58). Trái với bona fides là *mala fides*, tức là việc tham gia vào các giao dịch với dụng ý xấu, không trung thực và thiện chí[[59]](#footnote-59). Tinh thần bona fides cũng được các cơ quan tài phán xem xét kỹ khi tiến hành GTHĐ. Cũng cần lưu ý rằng theo quan niệm của Paulus thì những tình huống minh họa khi giảng dạy hay lời nói đùa không được xem là chủ định giao kết hợp đồng một cách nghiêm túc, do đó những tình huống này không thể hình thành nên hợp đồng[[60]](#footnote-60).

***b) Nguyên tắc xem xét ý chí của các bên***

Paulus khẳng định rằng *Cum in verbis nulla ambiguitas est, non debet admitti voluntatis quaestio*[[61]](#footnote-61), tức là một khi ngôn ngữ của hợp đồng đã rõ ràng thì cơ quan GTHĐ, cũng tức là cơ quan tài phán, sẽ căn cứ vào các câu từ rõ ràng và minh thị đó mà không cần xem xét đến ý chí của các bên[[62]](#footnote-62). Thế nhưng, một khi có sự xuất hiện của các điều khoản còn mập mờ, Papinianus đề xuất rằng ý chí của các bên sẽ mang tính ưu thế hơn so với văn bản hợp đồng[[63]](#footnote-63) (*In conventionibus, contrahentium voluntatem potius quam verba spectari placuit*)[[64]](#footnote-64). Sự hợp ý của các bên là điều kiện tối thượng, vì như Ulpianus tâm niệm, nếu không có sự hợp ý thì không có hợp đồng, mà cũng không có nghĩa vụ (*Nullum esse contractum, nullam obligationem, quae non habeat in se conventionem*)[[65]](#footnote-65).

Mặc dù có sự tồn tại của nguyên tắc *stricti juris[[66]](#footnote-66)*, tức là khi GTHĐ cơ quan tài phán chỉ tuân thủ sự cam kết của các bên và bám chặt vào các câu từ, tuy nhiên nguyên tắc stricti juris này phải nhường đường cho tinh thần bona fides khi vấn đề GTHĐ được đặt ra. Bởi vì, tinh thần bona fides không chỉ bó buộc trong những câu từ chật hẹp của hợp đồng, mà vượt lên trên những văn tự ấy, cơ quan tài phán phải tìm cho được ý chí thực sự của các bên[[67]](#footnote-67). Thế nhưng, việc xem xét câu từ cũng có những ý nghĩa nhất định. Celsus đặt ra câu hỏi tu từ rằng nếu cả bên bán và bên mua không nhận thức được về cùng một vấn đề, nhưng sau này vấn đề này lại phát sinh, liệu rằng cấu trúc của văn bản sẽ không được xem xét như là một phần của vấn đề được chăng?[[68]](#footnote-68)

***c) Nguyên tắc ủng hộ hiệu lực của hợp đồng***

Nguyên tắc chung của pháp luật La Mã, theo quan niệm của Julianus, là khi một hành vi hay sự khước từ một hành vi nào đó còn có điểm hồ nghi thì phải giải thích theo hướng ủng hộ hơn là theo hướng chối bỏ các hành vi và sự khước từ đó (*Conmodissimum est id accipi, quo res de qua agitur magis valeat quam pereat*)[[69]](#footnote-69). Nguyên tắc này được viết gọn lại thành *favorem validitatis*, tức là nguyên tắc ủng hộ hiệu lực. Do vậy, nếu như cùng một điều khoản của hợp đồng có hai cách hiểu khác nhau thì cách hiểu nào có lợi hơn cho việc thực hiện hợp đồng sẽ được ưu tiên áp dụng khi cơ quan tài phán tiến hành giải thích hợp đồng, đây cũng là đề xuất rất xác đáng của Julianus[[70]](#footnote-70). Tương tự, Paulus cũng phát biểu rằng nếu trong các trường hợp có điều khoản không rõ ràng thì cơ quan tài phán sẽ xem xét cách giải thích nhiều khả năng xảy ra hơn (*In obscuris inspici solere quod verismilius est, aut quod plerumque fieri solet*)[[71]](#footnote-71).

*Falsa demonstratio non nocet, cum de corpore (persona) constat* cũng là một nguyên tắc rất quan trọng. Nguyên tắc này nói rằng sự mô tả sai một hợp đồng, hay văn bản nói chung, không đương nhiên làm hợp đồng hay văn bản đó mất tác dụng[[72]](#footnote-72). Do vậy, nếu có phần mô tả đúng, cũng được hiểu là các điều khoản rõ ràng của hợp đồng, với đối tượng của hợp đồng nhiều hơn phần mô tả sai thì hợp đồng vẫn có hiệu lực.

***d) Nguyên tắc chống lại bên đưa ra hợp đồng***

Theo lập luận của Celsus khi có sự khác biệt trong việc nhận thức ý chí của các bên trong hợp đồng miệng, cơ quan tài phán sẽ giải thích theo hướng chống lại bên đưa ra hợp đồng (*Cum quaeritur in stipulatione, quid acti sit, ambiguitas contra stipulatorem est*)[[73]](#footnote-73). Hoàn toàn tương tự, trong một tục dao Latin khác là *Verba chartarum fortius accipiuntur contra proferentem[[74]](#footnote-74)*, bên nhận được hợp đồng cũng có ưu thế hơn khi việc GTHĐ được tiến hành. Nguyên tắc cũng này được gọi một cách ngắn gọn là *contra proferentem* (chống lại bên đề xuất).

***e) Nguyên tắc bảo vệ bên yếu thế***

Sự tồn tại của bên yếu thế là luôn hiện hữu theo quan niệm của pháp luật La Mã. Trong các dạng hợp đồng thông dụng và phổ biến thì hợp đồng miệng, hợp đồng mua bán và hợp đồng cho thuê được các luật gia La Mã phân tích kỹ càng nhất. Ulpianius nói rằng trong các hợp đồng miệng, bên bán là bên có thế mạnh hơn, do vậy các từ ngữ của hợp đồng phải được giải thích theo hướng ủng hộ bên mua[[75]](#footnote-75). Tương tự, Paulus khẳng định rằng trong các hợp đồng mua bán được thiết lập bằng văn bản, bên bán cũng luôn chịu bất lợi hơn bên mua khi các điều khoản còn hồ nghi được giải thích[[76]](#footnote-76) (In contrahenda venditione, *ambiguum pactum contra venditionem interpretandum est*)[[77]](#footnote-77). Labeo thậm chí còn giả định một tình huống phức tạp hơn, đó là nếu một người bán hoa màu cho một người khác. Trong giai đoạn còn đâm chồi, người bán cam kết rằng anh ta sẽ bảo vệ hoa màu khỏi ngập nước và mưa bão. Sau đó, tuyết rơi nặng và hủy hoại hết hoa màu. Dù rằng việc tuyết rơi quá nặng này là không thể dự liệu trước, hợp đồng mua bán trong trường hợp này, khi được giải thích, sẽ chống lại bên bán hoa màu[[78]](#footnote-78). Trong hợp đồng cho thuê bất động sản, Papinianus nói rằng khi một điều khoản của hợp đồng cần được làm rõ, cũng tức là GTHĐ, bên cho thuê sẽ chịu bất hơn bên thuê vì vốn dĩ bên cho thuê là bên có thế mạnh hơn[[79]](#footnote-79).

***f) Nguyên tắc thông tin bất cân xứng***

Nguyên tắc bất cân xứng thông tin được chú ý bởi các lý thuyết của Akerlof, Spence và Stiglitz[[80]](#footnote-80) vào những năm 1970, thế nhưng các hạt nhân hợp lý của nguyên tắc này đã tồn tại tương đối hiện hữu trong lòng nền pháp chế La Mã. Nền kinh tế La Mã là nền kinh tế chiếm hữu nô lệ điển hình[[81]](#footnote-81), nền kinh tế này khuyến khích và ủng hộ tự do thương mãi và mậu dịch[[82]](#footnote-82) giữa các công dân của đế quốc, cũng như giữa công dân La Mã với người nước ngoài. Trong các hàng hóa được mua bán và trao đổi, nô lệ chiếm một tỷ trọng nhất định[[83]](#footnote-83). Khi các bên tiến hành mua bán nô lệ với nhau, một viên chức hành chính phụ trách việc kiểm soát hoạt động mua bán này sẽ yêu cầu bên bán phải cung cấp các thông tin về sức khỏe, tình trạng của nô lệ và tất cả các yếu tố có ảnh hưởng đến chất lượng của nô lệ[[84]](#footnote-84). Nếu sau khi bên mua mua nô lệ về và chất lượng của nô lệ không đúng như thông tin bên bán đã cung cấp thì bên mua có quyền kiện bên bán. Cơ quan tài phán sẽ có khuynh hướng ủng hộ bên mua vì bên này có ít thông tin hơn.

Trong hợp đồng mua bán bất động sản, Javolenus có dẫn ra một tình huống thú vị như sau[[85]](#footnote-85): trong hợp đồng mua bán đất có quy định rằng các khoáng sản, nếu có, sẽ không nằm trong hợp đồng này. Sau một thời gian sử dụng đất thì khoáng sản mới được phát hiện, Tubero nói rằng khoáng sản thuộc về bên bán. Tuy nhiên, Labeo biện luận là cần xem xét ý chí của các bên. Vốn dĩ, không ai có thể bán hay loại trừ cái không tồn tại và khoáng sản sẽ được xem là không tồn tại nếu không có thể nhìn thấy và khai thác được. Nếu giải thích kiểu khác, cả mảnh đất là khoán vật thống nhất dù cho chỉ có một hòn đá dưới bề mặt đất. Javolenus chấp thuận quan niệm này. Trường hợp này, rõ ràng là bên mua không biết mảnh đất có khoáng sản hay không thì cơ quan tài phán phải giải thích theo hướng ủng hộ bên mua vì bên bán vốn dĩ biết nhiều thông tin về mảnh đất hơn bên mua. Ví dụ này là minh chứng rõ ràng cho việc tranh luận khoa học và kỹ thuật biện bác rất cao của các luật gia La Mã. Lần lượt là Tubero đưa ra lập luận của mình, Labeo phản biện lại lập luận của Tubero, Javolenus ủng hộ quan niệm của Labeo và cuối cùng các thành viên của Ban soạn thảo bộ Corpus Juris Civilis đồng tình với quan niệm của Labeo bằng cách trích dẫn nhận xét của Javolenus.

***g) Nguyên tắc áp dụng tập quán***

Mặc dù các luật gia cổ điển như Paulus xem tập quán như là một nguồn giải thích tốt nhất cho luật thành văn[[86]](#footnote-86) hơn là một nguồn chính thức của pháp luật La Mã, tập quán đóng một vai trò quan trọng như là luật áp dụng tại các tỉnh thuộc đế quốc La Mã[[87]](#footnote-87). Ulpianus có cái nhìn cởi mở hơn khi quan niệm rằng tập quán có thể xem như một nguồn chính thức tại các tỉnh thuộc đế quốc La Mã khi các tập quán này có thể đưa ra lời giải cho các bài toán pháp lý mà luật thành văn không giải quyết được[[88]](#footnote-88). Điều này là hợp lý vì khi các Hoàng đế La Mã và đội ngũ quan lại của mình biên soạn các đạo luật, không dễ dàng cho nhà lập pháp nắm bắt các điều kiện đặc thù của từng tỉnh thuộc đế quốc[[89]](#footnote-89).

Bổ khuyết cho quan niệm của Ulpianus, Hermogenianus cho rằng tập quán cũng có hiệu lực cưỡng hành như là luật thành văn vì dẫu sao đây cũng là sự thống nhất ý chí một cách mặc nhiên của cộng đồng dân cư (*tacita civium conventio*)[[90]](#footnote-90) ở một tỉnh nhất định. Dù rằng có giá trị cưỡng hành như luật thành văn do nhà nước La Mã ban hành, tập quán không được trái các quy định của luật thành văn và phải được thiết lập trên tinh thần hữu lý[[91]](#footnote-91).

Khi đối mặt với vấn đề GTHĐ, cơ quan tài phán sẽ áp dụng ba loại tập quán để xác định nội dung của các điều khoản còn mập mờ và có nhiều cách hiểu khác nhau là *lex loci contractus*, *lex loci solutionis* và *lex mercatoria*. Lex loci contractus, còn được gọi tắt là *lex contractus*, là tập quán nơi hợp đồng được thiết lập[[92]](#footnote-92). Lex loci solutionis, hay *lex solutionis*, là tập quán nơi hợp đồng được thực hiện[[93]](#footnote-93). Còn Lex mercatoria, gọi một cách thông tục là luật nhà buôn, là các tập quán thương mại được áp dụng rộng rãi giữa các thương nhân La Mã với nhau.

**4. Giải thích hợp đồng nhìn từ luật thực định và thực tiễn xét xử của các tòa án Việt Nam**

Hợp đồng là một loại giao dịch đặc thù và phổ biến, nên GTHĐ về mặt nguyên tắc cũng không nằm ngoài các nguyên tắc phổ quát được áp dụng cho việc giải thích giao dịch dân sự nói chung[[94]](#footnote-94). Điều 121 Bộ luật Dân sự 2015 nói rằng nếu như giao dịch dân sự có nội dung không rõ ràng, mập mờ và có thể được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau, việc giải thích giao dịch dân sự này sẽ được tiến hành căn cứ vào các tiêu chí với thứ tự ưu tiên lần lượt là: (i) ý chí đích thực của các bên khi thiết lập giao dịch, (ii) ý nghĩa phù hợp với mục đích của giao dịch và (iii) tập quán nơi giao dịch được xác lập.

Theo tinh thần của điều luật này thì ý chí đích thực của các bên khi thiết lập và gia tham gia vào giao dịch dân sự mang tính tối thượng và cơ quan tài phán phải tuyệt đối căn cứ vào ý chí của các bên. Nếu ý chí của các bên là không thể xác định được thì cơ quan tài phán phải dựa vào mục đích của giao dịch, mà nói rộng ra là mục đích của các bên khi tham gia vào giao dịch. Cuối cùng, nếu không thể xác định được mục đích của các bên, thì tiêu chí tập quán nơi giao dịch được xác lập sẽ là cứu cánh cho việc giải thích giao dịch dân sự.

Trong trường hợp giao dịch dân sự là hợp đồng, Điều 404 Bộ luật Dân sự 2015 chi tiết hóa Điều 121 theo hướng cơ quan tài phán phải căn cứ vào tám tiêu chí để xem xét ý nghĩa đích thực của các điều khoản còn hồ nghi và đa nghĩa:

***a) Ý chí chung của các bên chiếm ưu thế hơn so với điều khoản của hợp đồng[[95]](#footnote-95)***

Nếu như Điều 404 Bộ luật Dân sự 2015 có sự phân biệt về thứ tự ưu tiên các căn cứ mà cơ quan tài phán có thể áp dụng để giải thích giao dịch dân sự thì Điều 121 Bộ luật dân sự 2015 không minh thị về thứ tự áp dụng giữa các tiêu chí được xem xét khi GTHĐ. Tuy nhiên, cần khẳng định rằng ý chí của các bên trong hợp đồng là tối thượng và phải được ưu tiên xác định trước nhất. Một khi không thể làm rõ ý chí của các bên thì những căn cứ khác mới được cầu viện đến, vì vốn dĩ những căn cứ này đóng vai trò thứ yếu và được biểu đạt trong những tình huống rất đặc thù[[96]](#footnote-96).

Là một nước civil law, các tư tưởng và triết lý về pháp luật hợp đồng tại Việt Nam chịu ảnh hưởng sâu rộng từ các quan niệm của luật La Mã và hiển nhiên vấn đề GTHĐ cũng không là ngoại lệ[[97]](#footnote-97). Nguyên tắc về sự thắng thế của ý chí các bên trong hợp đồng so với câu từ của hợp đồng này đã có căn bản rất rõ ràng trong nền pháp chế La Mã như nhận định mang tính nền tảng của Papinianus (*In conventionibus, contrahentium voluntatem potius quam verba spectari placuit*)[[98]](#footnote-98).

***b) Kết hợp giữa việc xem xét các điều khoản, câu từ của hợp đồng và ý chí của các bên trong quá trình tiền hợp đồng, xác lập hợp đồng và thực hiện hợp đồng[[99]](#footnote-99)***

Ảnh hưởng tinh thần stricti juris, các nước common law áp dụng một cách tuyệt đối nguyên tắc parol evidence, tức là cơ quan tài phán sẽ không xem xét các chứng cứ trái với những điều khoản của hợp đồng, vì vốn dĩ các điều khoản của hợp đồng, theo tinh thần của các nước common law, còn ưu thế hơn cả ý chí của các bên khi GTHĐ. Với cách tiếp cận như vậy, nguyên tắc parol evidence là không phù hợp và không thể tồn tại trong bối cảnh của các quan niệm về GTHĐ ở Việt Nam.

Trong khung cảnh của luật thực định tại Việt Nam, dẫu rằng ý chí của các bên trong hợp đồng là tối thượng và chiếm ưu thế hơn so với các câu từ của hợp đồng, nhưng bản thân từ ngữ của hợp đồng cũng cần phải được xem xét. Hơn thế nữa, không chỉ bản thân hợp đồng mà các chứng cứ trong quá trình tiền hợp đồng, giao kết hợp đồng và thực hiện hợp đồng do các bên đệ trình hoặc do cơ quan tài phán thu thập được cũng cần phải được đánh giá một cách khách quan, thấu đáo. Chúng tôi cho rằng đây là một quy định phù hợp và thuyết phục, vì cơ quan tài phán càng tiếp cận nhiều chứng cứ, tài liệu thì càng thuận tiện trong việc đưa ra phán quyết công bằng và hợp lý cho các bên. Thực tiễn xét xử của tòa án Việt Nam cũng đi theo hướng tiếp cận này.

Trong một vụ tranh chấp về hợp đồng mua bán nhà được giải quyết bởi Tòa án nhân dân thành phố Hồ Chí Minh, hợp đồng này không ghi rõ diện tích nhà bán là bao nhiêu. Căn cứ vào các chứng cứ do các bên đệ trình và thu thập được, tòa án phán rằng ý chí của các bên tại thời điểm bán là bán nguyên căn nhà, còn nếu chỉ bán một phần thì phải ghi rõ phần diện tích cần bán. Ngoài ra, giá bán nhà 320 lượng vàng là giá thực tế của toàn bộ căn nhà, vì nếu chỉ bán một phần thì giá sẽ thấp hơn. Cuối cùng, trong quá trình tố tụng, bên bán thừa nhận là bán toàn bộ căn nhà. Dựa trên các lập luận và chứng cứ có được, tòa án tuyên y án sơ thẩm, phán rằng đối tượng của hợp đồng là toàn bộ căn nhà, chứ không phải chỉ một phần[[100]](#footnote-100).

Trong một vụ việc khác, hợp đồng mua bán giữa các bên không nói rõ là các bên chỉ bán nhà hay là bán nhà có kèm theo chuyển nhượng quyền sử dụng đất. Tòa án sơ thẩm và phúc thẩm khi xét xử đã chưa xác minh đầy đủ thông tin về diện tích đất, cũng như chưa làm rõ rằng khi bên mua xin đổi mục đích sử dụng đất thì bên bán có biết hay không. Do vậy, Tòa án nhân dân tối cao tuyên hủy cả án sơ thẩm và phúc thẩm, giao Tòa án nhân dân huyện Bình Sơn, tỉnh Quảng Ngãi xử sơ thẩm lại từ đầu[[101]](#footnote-101).

***c) Giải thích theo ý nghĩa và mục đích phù hợp nhất của hợp đồng[[102]](#footnote-102)***

Các bên tham gia vào hợp đồng với mong muốn đạt được những lợi ích khác nhau, nên cách các bên nhìn nhận và hiểu một điều khoản còn hồ nghi và mập mờ thường sẽ khác biệt. Do vậy, cơ quan tài phán cần căn cứ vào ý nghĩa và mục đích phù hợp nhất của hợp đồng khi tiến hành GTHĐ. GTHĐ phải hướng đến việc ủng hộ hiệu lực của hợp đồng hơn là hủy bỏ và vô hiệu hóa hợp đồng (*Conmodissimum est id accipi, quo res de qua agitur magis valeat quam pereat*). Đây cũng là tinh thần favorem validitatis mà pháp luật Việt Nam hiện thời chịu ảnh hưởng mạnh mẽ từ quan niệm của Julianus theo pháp luật La Mã[[103]](#footnote-103).

***d) Các điều khoản phải được giải thích trong mối quan hệ tương hỗ với nhau sao cho phù hợp với toàn bộ nội dung hợp đồng[[104]](#footnote-104)***

Các điều khoản của hợp đồng có một mối quan hệ mật thiết và khăn khít với nhau, do vậy hiệu lực của điều khoản này có thể là căn nguyên hay hệ quả của các điều khoản khác. Tuy nhiên, khi cơ quan tài phán xem xét việc GTHĐ, các điều khoản mô tả sai hợp đồng và hướng đến việc làm cho hợp đồng vô hiệu và không thể thực hiện được phải nhường đường cho các điểu khoản mô tả chính xác hợp đồng và nhắm đến việc làm cho hợp đồng có hiệu lực. Đây cũng chính là tinh thần *Falsa demonstratio non nocet, cum de corpore (persona) constat* của pháp luật La Mã. Điều này là hợp lý vì nếu đặt lên bàn cân thì một hoặc một vài điều khoản hợp đồng không thể có sức nặng bằng chính bản thân hợp đồng. Nguyên tắc này cũng ảnh hưởng sâu sắc tinh thần favorem validitatis ở trên.

Nhìn chung, tòa án Việt Nam có thái độ ủng hộ hiệu lực của hợp đồng dù các chứng cứ thu thập được có sự khác biệt. Trong một vụ việc giải quyết bởi Tòa án nhân dân tỉnh Hà Tĩnh, dù số của các hợp đồng ghi trong đơn kiện và số của các hợp đồng trong tài liệu do nguyên đơn cung cấp cho tòa án có sự khác biệt, nhưng các nội dung như chủ thể ký kết, thời hạn, lãi suất, khoản vay… hoàn toàn phù hợp. Bên cạnh đó, bị đơn cũng thừa nhận việc ký các hợp đồng tín dụng là đúng. Tòa án đã áp dụng Điều 404(1) Bộ luật Dân sự 2015 để khẳng định tính hiệu lực của các hợp đồng này[[105]](#footnote-105).

***e) Giải thích theo tập quán địa phương nơi giao kết, thiết lập hợp đồng[[106]](#footnote-106)***

Tập quán là những phương thức giao tiếp giữa người với người, được định hình và xem như là một dấu ấn, nề nếp, trật tự trong lối sống của cá nhân thuộc về một cộng đồng nhất định[[107]](#footnote-107). Tập quán địa phương nơi giao kết hợp đồng sẽ được áp dụng để giải thích hợp đồng là nguyên tắc đã có nguồn gốc từ thời La Mã (lex loci contractus). Trong bối cảnh của Việt Nam, một ví dụ kinh điển thường được nhắc đến là hợp đồng mua bán sắn[[108]](#footnote-108). Sắn theo cách gọi của miền Bắc được hiểu là khoai mì tại miền Nam. Ngược lại, củ sắn theo cách gọi miền Nam lại là củ đậu tại Miền Bắc. Do vậy, nếu địa điểm giao kết, thiết lập hợp đồng mua bán sắn là Miền Bắc thì đối tượng của hợp đồng không thể là củ đậu. Tương tự, nếu địa điểm là Miền Nam thì sắn, với tư cách là đối tượng của hợp đồng, không thể là khoai mì.

Cần lưu ý là không phải lúc nào địa điểm hợp đồng cũng được ghi nhận một cách rõ ràng trong hợp đồng. Do vậy, khi cơ quan tài phán GTHĐ, cần phải xem xét thêm các chứng cứ thể hiện giao dịch giữa các bên[[109]](#footnote-109), quan trọng nhất là văn thư, kể cả thông điệp dữ liệu điện tử, chứa đựng ý chí thực sự của các bên giao kết.

Thế nhưng, nếu đã xem xét hết các chứng cứ thu thập được nhưng cơ quan tài phán không xác định được địa điểm giao kết hợp đồng (*loci contractus*) thì việc GTHĐ không thể vì vậy mà bị ngưng trệ. Cơ quan tài phán có thể dựa vào một cứu cánh khác là tập quán nơi thực hiện hợp đồng, tức lex loci solutionis như cách tiếp cận của luật La Mã. Dù luật Việt Nam không nhắc đến khả năng áp dụng tập quán nơi thực hiện hợp đồng như tinh thần của luật La Mã, thế nhưng đây là một khuynh hướng phổ biến thường xuyên được tòa án tại các nước phát triển vận dụng. Do vậy, trong một chừng mực nhất định, tòa án Việt Nam cũng có thể xem xét kinh nghiệm tư pháp của các nước phát triển. Tuy nhiên, lex loci solutionis phải nhường đường cho lex loci contractus vì hai lý do: (i) khả năng áp dụng tập quán nơi thiết lập hợp đồng để GTHĐ được quy định một cách minh thị (de jure) trong Bộ luật Dân sự 2015, trong khi việc sử dụng tập quán nơi thực hiện hợp đồng chỉ xuất hiện như là một khuynh hướng mặc thị (de facto); (ii) về phương diện logic, việc xác lập hợp đồng được thiết lập trước và là tiền đề phát sinh việc thực hiện hợp đồng.

***f) Giải thích theo hướng có lợi hơn cho bên không soạn thảo hợp đồng***

GTHĐ theo hướng bất lợi cho bên soạn thảo (contra preferentem) là nguyên tắc rất căn bản của pháp luật La Mã (*Cum quaeritur in stipulatione, quid acti sit, ambiguitas contra stipulatorem est*), được cả hai hệ thống civil law và common law tiếp thu một cách toàn diện. Trong các hợp đồng mẫu, vốn được một bên soạn sẵn và bên kia chỉ có thể ký hoặc không theo tinh thần *take it or leave it*, khả năng đàm phán chi tiết từng điều khoản giữa các bên là không hiện hữu. Do vậy, bên nhận được hợp đồng phải luôn được bảo vệ hơn và một khi hợp đồng được giải thích, bên nhận được hợp đồng sẽ được quan tâm hơn bởi các cơ quan tài phán. Điều này cũng được luật thuật định của Việt Nam quy định rõ ràng tại Điều 405(2) Bộ luật Dân sự 2015.

***g) Giải thích theo hướng có lợi cho bên yếu thế và người tiêu dùng***

Tiềm lực kinh tế, sức mạnh thị trường và những lợi thế nhất định tạo nên tình trạng bất bình đẳng giữa các bên khi tham gia vào một quan hệ hợp đồng. Sự bất bình đẳng này luôn luôn hiện hữu và pháp luật, cho dù là pháp luật của một nền pháp chế văn minh và toàn thiện đến mức nào đi nữa, không thể xóa nhòa sự bất bình đẳng này, vì vốn dĩ đây là yếu tố mang tính nội tại của các chủ thể. Điều mà một nền pháp chế công bằng và hiệu quả có thể làm là hạn chế đến mức tối đa việc bên có thế mạnh lạm dụng vị thế để tối đa hóa lợi ích của mình và tối thiểu hóa lợi ích của bên yếu thế. Với tiền đề như vậy, việc bảo vệ bên yếu thế nhìn từ khía cạnh tổng quát, chứ không chỉ đơn thuần là bên không soạn thảo hợp đồng, cũng được biểu hiện rất rõ trong việc GTHĐ. Tinh thần này là sự kế thừa rõ ràng các nguyên lý của luật La Mã khi đề cập rằng bên bán và bên cho thuê luôn là bên có thế mạnh hơn so với bên mua và bên đi thuê như quan niệm của Ulpianus[[110]](#footnote-110) và Papinianus[[111]](#footnote-111).

Trong một vụ việc xét xử bởi Tòa án nhân dân thành phố Sóc Trăng, tỉnh Sóc Trăng, tòa án này đã nhận xét rằng bản thỏa thuận ngày 5/10/2015 giữa ông X và Ngân hàng C không nêu rõ nợ phải trả là gì, có nhiều cách hiểu khác nhau nên giải thích theo hướng có lợi cho bên yếu thế là ông X[[112]](#footnote-112). Đây là một nhận định chính xác và hợp lý, vì nếu đặt bên đi vay trong các hợp đồng tín dụng lên bàn cân so với bên cho vay là các ngân hàng thì thế mạnh của bên cho vay là không thể nghi ngờ. Chưa kể các hợp đồng tín dụng đều được bên cho vay soạn sẵn nên hành xử tư pháp trong việc GTHĐ của tòa án trong vụ việc này là văn minh, thuyết phục và theo tinh thần *favorem debitoris* (ủng hộ bên có nghĩa vụ) của luật La Mã.

Một trường hợp rất đặc biệt nhưng lại vô cùng phổ biến của bên yếu thế chính là người tiêu dùng. Vì người tiêu dùng luôn là bên yếu thế trong các giao dịch với doanh nghiệp mua bán hàng hóa và cung ứng dịch vụ, pháp luật Việt Nam hiện thời tại Điều 15 Luật bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng quy định rất rõ rằng trong trường hợp có các cách hiểu khác nhau về những điều khoản còn mập mờ và chưa rõ nghĩa, cơ quan tài phán sẽ luôn theo hướng ưu tiên quyền lợi của người tiêu dùng hơn là doanh nghiệp. Tuy nhiên, cần lưu ý là nếu hợp đồng giao kết giữa các bên đã rõ ràng và câu từ của hợp đồng không thể hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau, nhưng người tiêu dùng hiểu sai hợp đồng do nhận thức của bản thân kém thì Điều 15 này sẽ không được áp dụng[[113]](#footnote-113). Quan niệm này phù hợp với nhận định của Paulus trong luật La Mã (*Cum in verbis nulla ambiguitas est, non debet admitti voluntatis quaestio*)[[114]](#footnote-114).

Tòa án nhân dân tỉnh Bạc Liêu khi giải quyết một tranh chấp đã khẳng định rằng việc một người, với tư cách là người tiêu dùng, trình báo với cơ quan chức năng những nghi ngờ của mình về việc doanh nghiệp cung cấp gạo giả là đúng quy định của pháp luật, vì đó là quyền và trách nhiệm của người tiêu dùng nhằm bảo vệ sức khỏe của bản thân, gia đình và người khác nên người này không có lỗi[[115]](#footnote-115).

***h) Giải thích theo hướng có lợi cho bên có ít thông tin***

Khi tham gia vào quan hệ hợp đồng, số lượng thông tin mà các bên có được là khác nhau. Điều này dẫn đến hệ quả là một bên sẽ có nhiều thông tin hơn bên còn lại. Ví dụ như quan niệm của pháp luật La Mã xem bên bán và bên cho thuê có nhiều thông tin hơn bên mua và bên đi thuê. Còn trong bối cảnh của pháp luật hiện đại thì người tiêu dùng luôn là bên có ít thông tin hơn là doanh nghiệp sản xuất hàng hóa, cung ứng dịch vụ. Người tiêu dùng nói riêng, hay bên có ít thông tin hơn nói chung, nếu muốn đạt được mức cân bằng thông tin, các bên này phải tốn nhiều chi phí giao dịch. Điều này nhìn chung là không công bằng và bất hợp lý. Do vậy, nếu pháp luật không có sự điều chỉnh kịp thời và hiệu quả về nghĩa vụ cung cấp thông tin của bên có nhiều thông tin hơn, bên này nhiều khả năng sẽ lạm dụng lợi thế này để tối đa hóa lợi ích, lợi nhuận của mình.

Thực tiễn xét xử của Tòa án nhân dân tối cao có hai quyết định giám đốc thẩm đáng chú ý về vấn đề thông tin bất cân xứng liên quan đến giao dịch bất động sản. Trong một vụ việc được giải quyết năm 2010[[116]](#footnote-116), tranh chấp xảy ra giữa vợ chồng bà T, ông Đ và bà P. Hai bên thừa nhận giá mua bán nhà là 330 lượng vàng và bà P đã trả 230 lượng, còn nợ 100 lượng. Anh V, con trai bà P, dù không có sự đồng ý của bà P đã đồng ý hoán nhượng một nửa căn nhà cho vợ chồng bà T, ông Đ và do đó bà P không cần thanh toán 100 lượng còn nợ nữa. Tuy vậy, tại thời điểm hoán nhượng, đã có quyết định thu hồi đất và quyết định hỗ trợ đền bù, tái định cư từ phía cơ quan có thẩm quyền nhưng anh V không thông báo thông tin này cho vợ chồng bà T, ông Đ. Tòa án nhân dân tối cao phán rằng hành vi này là gian dối vì anh V cố tình che giấu thông tin, vì vậy tòa đã tuyên giao dịch này là vô hiệu. Tương tự, trong một vụ việc xét xử năm 2011[[117]](#footnote-117), ông G (bên bán) không thông báo cho bên mua diện tích căn nhà nằm trong quy hoạch lộ giới. Ông T, bà D (bên mua) có quyền yêu cầu tòa án tuyên giao dịch này là vô hiệu. Bên bán có lỗi vì đã không thông báo cho bên mua, vì vậy tòa xét rằng hợp đồng phải bị tuyên vô hiệu và bên bán phải trả lại 28 lượng vàng đặt cọc cho bên mua.

**Kết luận**

GTHĐ là vấn đề thường trực và luôn nhận được sự quan tâm sâu sắc, đặt trong bối cảnh thời gian (giữa luật La Mã và luật hiện đại) cũng như trong bối cảnh không gian (giữa các nước civil law và các nước common law). Cơ quan tài phán tại các nước common law khi tiến hành GTHĐ tập trung vào việc làm rõ các câu từ và bản thân hợp đồng hơn là tìm hiểu ý chí của các bên. Ngược lại, cơ quan tài phán tại các nước civil law trước hết thượng tôn việc truy tầm ý chí của các bên, sau đó mới xem xét các chứng cứ thu thập được, bao gồm cả hợp đồng và các chứng cứ tiền hợp đồng cũng như hậu giao kết hợp đồng. Chịu ảnh hưởng mạnh mẽ của hệ thống civil law, pháp luật thực định Việt Nam áp dụng triệt để khuynh hướng xem xét ý chí của các bên trong hợp đồng. Dù rằng ý chí của các bên mang tính tối thượng và ưu tiên hơn so với bản thân hợp đồng, pháp luật Việt Nam vẫn quy định về việc cơ quan tài phán phải xem xét hợp đồng và các chứng cứ có liên quan trong quá trình thỏa thuận, giao kết và thực hiện hợp đồng một cách khách quan và toàn diện. Thực tiễn xét xử của tòa án các cấp tại Việt Nam cũng có những bản án, quyết định thuyết phục khi tòa án GTHĐ một cách hợp lý, ủng hộ và bảo vệ bên yếu thế, người tiêu dùng và bên có ít thông tin hơn một cách công bằng và hiệu quả.

**Danh mục tài liệu tham khảo**

1) George Akerlof, The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism; The Quarterly Journal of Economics, Số 84(3) năm 1970

2) Adolf Berger, Encyclopedic Dictionary of Roman Law, The American Philosophical Society, 1953

3) William L. Burdick, The Principles of Roman Law and Their Relation to Modern Law, University of Kansas, 1938

4) Steven J. Burton, Lesson on Some Limits of Economic Analysis: Schwartz and Scott on Contract Interpretation, Indiana Law Journal, Số 339 (2013)

5) Peter Collin, Dictionary of Law (tán bản lần thứ tư), Nxb. Bloomsbury Publishing, 2004

6) Ngô Huy Cương, Giáo trình luật hợp đồng (phần chung), Nxb. ĐHQG Hà Nội, 2013

7) Nguyễn Văn Cừ/Trần Thị Huệ, Bình luận khoa học Bộ luật Dân sự 2015 của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, Nxb. Công an nhân dân, 2017

8) Nguyễn Ngọc Điện, Giáo trình Luật Dân sự (Tập 2), Nxb. ĐHQG TP.HCM, 2019

9) Bryan A. Garner, Black's Law Dictionary (tái bản lần 9), Nxb. Thomson Reuters, 2009

10) Gerrit De Geest, Understanding French, German, and Civil Law More Generally in trong Liber Amicorum Boudewijn Bouckaert, Nxb. Die Keure 2012

11) James Gordley, The Philosophical Origins of Modern Contract Doctrine, Nxb. Oxford University Press, 2011

12) Ilhan Helvacı, Turkish Contract Law, Nxb. Springer, 2017

13) Robert A. Hillman, Principles of Contract Law (tái bản lần thứ ba), Nxb. West Academic Publishing, 2014

14) Max Kaser, Roman Private Law (tái bản lần thứ tư), bản dịch của Rolf Dannenbring, Nxb. University of South Africa, 1984

15) Klass/Letsas/Saprai (chủ biên), Philosophical Foundations of Contract Law, Nxb. Oxford University Press, 2014

16) Ejan Mackaay, The Economics Of Civil Law Contract And Of Good Faith, website: <https://www.law.utoronto.ca/documents/conferences2/Trebilcock09_Mackaay.pdf> (truy cập ngày 14/7/2019)

17) David McLauchlan, Contract Interpretation: What Is It About, Sydney Law Review, Số 31 (2009)

18) Ewan McKendrick, Contract Law: Text, Cases, and Materials (tái bản lần thứ năm), Nxb. Oxford University Press, 2015

19) Catherine Mitchell, Interpretation of Contracts: Current controversies in law, Nxb. Routledge Cavendish, 2007

20) George Mousourakis, A Legal History of Rome, Nxb. Routledge, 2007

21) George Mousourakis, Roman Law and the Origins of the Civil Law Tradition, Nxb. Springer, 2015

22) Juan Javier Del Granado, The Genius of Roman Law from a Law and Economics Perspective, San Diego International Law Journal, Số 13(2011)

23) Edwin Peel, The Law of Contract (tái bản lần thứ 14), Nxb. Sweet & Maxwell, 2015

24) Richard A. Posner, The Law and Economics of Contract Interpretation, Texas Law Review, Số 83 (2004)

25) MacQueen/Vaquer/Espiau, Regional Private Laws and Codification in Europe, Nxb. Cambridge University Press, 2003

26) Racine/Sautonie-Laguionie/Tenenbaum/Wicker, European Contract Law: Materials for a Common Frame of Reference: Terminology, Guiding Principles, Model Rules, Nxb. Sellier. European Law Publishers, 2008

27) Walter Scheidel, The Cambridge Companion to the Roman Economy, Nxb. Cambridge University Press 2012

28) Dương Anh Sơn/Hoàng Vĩnh Long, Thử bàn về bản chất của hợp đồng từ góc độ kinh tế học, Nhà nước và pháp luật, Số 2/2013

29) Jan M. Smits, Contract Law: A Comparative Introduction, Nxb. Edward Elgar Publishing Limited, 2014

30) Michael Spence, Job market signaling, The Quarterly Journal of Economics, Số 87(3) năm 1973

31) Joseph Stiglitz, The theory of ’screening,’ education, and the distribution of income, The American Economic Review, Số 65(3) năm 1975

32) Raymond Youngs, English, French & German Comparative Law (tái bản lần thứ ba), Nxb. Routledge, 2014

33) Reinhard Zimmermann, The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition, Nxb. Oxford University Press, 1996

1. Richard A. Posner, The Law and Economics of Contract Interpretation, Texas Law Review, Số 83 (2004), tr. 1582. [↑](#footnote-ref-1)
2. Dương Anh Sơn/Hoàng Vĩnh Long, Thử bàn về bản chất của hợp đồng từ góc độ kinh tế học, Nhà nước và pháp luật, Số 2/2013, tr. 57. [↑](#footnote-ref-2)
3. Đôi khi các bên cố ý, vô ý hoặc hiểu sai về giao dịch, xem: Nguyễn Văn Cừ/Trần Thị Huệ, Bình luận khoa học Bộ luật Dân sự 2015 của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, Nxb. Công an nhân dân, 2017, tr. 240. [↑](#footnote-ref-3)
4. Richard A. Posner, The Law and Economics of Contract Interpretation, Texas Law Review, Số 83 (2004), tr. 1582. [↑](#footnote-ref-4)
5. Steven J. Burton, Lesson on Some Limits of Economic Analysis: Schwartz and Scott on Contract Interpretation, Indiana Law Journal, Số 339 (2013), tr. 341. [↑](#footnote-ref-5)
6. Ngô Huy Cương, Giáo trình luật hợp đồng (phần chung), Nxb. ĐHQG Hà Nội, 2013, tr. 379. [↑](#footnote-ref-6)
7. Ngô Huy Cương, Giáo trình luật hợp đồng (phần chung), Nxb. ĐHQG Hà Nội, 2013, tr. 380. [↑](#footnote-ref-7)
8. Edwin Peel, The Law of Contract (tái bản lần thứ 14), Nxb. Sweet & Maxwell, 2015, phần 6-008. [↑](#footnote-ref-8)
9. Catherine Mitchell, Interpretation of Contracts: Current controversies in law, Nxb. Routledge Cavendish, 2007, tr. 31. [↑](#footnote-ref-9)
10. Vì nếu pháp luật cấm các bên GTHĐ do chính mình thiết lập thì sẽ hoàn toàn trái với tinh thần tự do tự nguyện, cam kết thỏa thuận đặc thù của pháp luật tư (private law) nói chung. [↑](#footnote-ref-10)
11. Ilhan Helvacı, Turkish Contract Law, Nxb. Springer, 2017, tr. 53. [↑](#footnote-ref-11)
12. Klass/Letsas/Saprai (chủ biên), Philosophical Foundations of Contract Law, Nxb. Oxford University Press, 2014, tr. 182. [↑](#footnote-ref-12)
13. MacQueen/Vaquer/Espiau, Regional Private Laws and Codification in Europe, Nxb. Cambridge University Press, 2003, tr. 57. [↑](#footnote-ref-13)
14. David McLauchlan, Contract Interpretation: What Is It About, Sydney Law Review, Số 31 (2009), tr. 5. [↑](#footnote-ref-14)
15. Klass/Letsas/Saprai (chủ biên), Philosophical Foundations of Contract Law, Nxb. Oxford University Press, 2014, tr. 183. [↑](#footnote-ref-15)
16. Klass/Letsas/Saprai (chủ biên), Philosophical Foundations of Contract Law, Nxb. Oxford University Press, 2014, tr. 182. [↑](#footnote-ref-16)
17. Nguyễn Ngọc Điện, Giáo trình Luật Dân sự (Tập 2), Nxb. ĐHQG TP.HCM, 2019, tr. 103 - 104. [↑](#footnote-ref-17)
18. Reinhard Zimmermann, The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition, Nxb. Oxford University Press, 1996, tr. 622. [↑](#footnote-ref-18)
19. James Gordley, The Philosophical Origins of Modern Contract Doctrine, Nxb. Oxford University Press, 2011, tr. 158. [↑](#footnote-ref-19)
20. Racine/Sautonie-Laguionie/Tenenbaum/Wicker, European Contract Law: Materials for a Common Frame of Reference: Terminology, Guiding Principles, Model Rules, Nxb. Sellier. European Law Publishers, 2008, tr. 182. [↑](#footnote-ref-20)
21. BGH Neue Justiz 1999, 39. [↑](#footnote-ref-21)
22. Ilhan Helvacı, Turkish Contract Law, Nxb. Springer, 2017, tr. 54. [↑](#footnote-ref-22)
23. Racine/Sautonie-Laguionie/Tenenbaum/Wicker, European Contract Law: Materials for a Common Frame of Reference: Terminology, Guiding Principles, Model Rules, Nxb. Sellier. European Law Publishers, 2008, tr. 182. [↑](#footnote-ref-23)
24. Racine/Sautonie-Laguionie/Tenenbaum/Wicker, European Contract Law: Materials for a Common Frame of Reference: Terminology, Guiding Principles, Model Rules, Nxb. Sellier. European Law Publishers, 2008, tr. 182. [↑](#footnote-ref-24)
25. Ilhan Helvacı, Turkish Contract Law, Nxb. Springer, 2017, tr. 54. [↑](#footnote-ref-25)
26. Ilhan Helvacı, Turkish Contract Law, Nxb. Springer, 2017, tr. 54. [↑](#footnote-ref-26)
27. Ejan Mackaay, The Economics Of Civil Law Contract And Of Good Faith, tr. 12, website: <https://www.law.utoronto.ca/documents/conferences2/Trebilcock09_Mackaay.pdf> (truy cập ngày 14/7/2019). [↑](#footnote-ref-27)
28. Ilhan Helvacı, Turkish Contract Law, Nxb. Springer, 2017, tr. 54 và tiếp theo. [↑](#footnote-ref-28)
29. James Gordley, The Philosophical Origins of Modern Contract Doctrine, Nxb. Oxford University Press, 2011, tr. 158. [↑](#footnote-ref-29)
30. Đây là một trong những nguyên tắc kinh điển của việc GTHĐ, vốn đã có một vị trí vững chắc trong lòng nền pháp chế La Mã. [↑](#footnote-ref-30)
31. Từ giác độ kinh tế - luật, một hợp đồng không được thực hiện thì đã làm mất cơ hội, thời gian và chung quy lại là hao tổn chi phí giao dịch của các bên. [↑](#footnote-ref-31)
32. Về mối quan hệ giữa hệ thống luật Pháp, hệ thống luật Đức và hệ thống civil law nói chung, xem: Gerrit De Geest, Understanding French, German, and Civil Law More Generally in trong Liber Amicorum Boudewijn Bouckaert, Nxb. Die Keure 2012, tr. 3 - 16. [↑](#footnote-ref-32)
33. Raymond Youngs, English, French & German Comparative Law (tái bản lần thứ ba), Nxb. Routledge, 2014, tr. 639. [↑](#footnote-ref-33)
34. Điều 1157 - 1159 Bộ luật Dân sự Pháp. [↑](#footnote-ref-34)
35. Raymond Youngs, English, French & German Comparative Law (tái bản lần thứ ba), Nxb. Routledge, 2014, tr. 640. [↑](#footnote-ref-35)
36. Phán quyết của Tòa Tư pháp Liên bang BGHZ 91, 325. [↑](#footnote-ref-36)
37. Phán quyết của Tòa Tư pháp Liên bang BGHZ 5, 111. [↑](#footnote-ref-37)
38. Jan M. Smits, Contract Law: A Comparative Introduction, Nxb. Edward Elgar Publishing Limited, 2014, tr. 121. [↑](#footnote-ref-38)
39. Jan M. Smits, Contract Law: A Comparative Introduction, Nxb. Edward Elgar Publishing Limited, 2014, tr. 123. [↑](#footnote-ref-39)
40. Xem bản án: Investors Compensation Scheme Ltd v West Bromwich Building Society [1998] 1 WLR 896. [↑](#footnote-ref-40)
41. Edwin Peel, The Law of Contract (tái bản lần thứ 14), Nxb. Sweet & Maxwell, 2015, phần 6-009. [↑](#footnote-ref-41)
42. Edwin Peel, The Law of Contract (tái bản lần thứ 14), Nxb. Sweet & Maxwell, 2015, phần 6-008. [↑](#footnote-ref-42)
43. Richard A. Posner, The Law and Economics of Contract Interpretation, Texas Law Review, Số 83 (2004), tr. 1582. [↑](#footnote-ref-43)
44. Edwin Peel, The Law of Contract (tái bản lần thứ 14), Nxb. Sweet & Maxwell, 2015, phần 6-010. [↑](#footnote-ref-44)
45. Ewan McKendrick, Contract Law: Text, Cases, and Materials (tái bản lần thứ năm), Nxb. Oxford University Press, 2015, tr. 371. [↑](#footnote-ref-45)
46. Xem án lệ: Lovell & Christmas Ltd v. Wall (1911) 104 LT 85. [↑](#footnote-ref-46)
47. Ewan McKendrick, Contract Law: Text, Cases, and Materials (tái bản lần thứ năm), Nxb. Oxford University Press, 2015, tr. 371. [↑](#footnote-ref-47)
48. Xem án lệ: Prenn v. Simmonds [1971] 1 WLR 1381. [↑](#footnote-ref-48)
49. Catherine Mitchell, Interpretation of Contracts: Current controversies in law, Nxb. Routledge Cavendish, 2007, tr. 31, xem án lệ: Bahamas International Trust Co Ltd v Threadgold [1974] 1 WLR 1514, 96. [↑](#footnote-ref-49)
50. Robert A. Hillman, Principles of Contract Law (tái bản lần thứ ba), Nxb. West Academic Publishing, 2014, tr. 268. [↑](#footnote-ref-50)
51. Xem án lệ: Houghton v Trafalgar Insurance Co. Ltd [1954] 1 QB 247. [↑](#footnote-ref-51)
52. Jan M. Smits, Contract Law: A Comparative Introduction, Nxb. Edward Elgar Publishing Limited, 2014, tr. 130. [↑](#footnote-ref-52)
53. Raymond Youngs, English, French & German Comparative Law (tái bản lần thứ ba), Nxb. Routledge, 2014, tr. 637. [↑](#footnote-ref-53)
54. Richard A. Posner, The Law and Economics of Contract Interpretation, Texas Law Review, Số 83 (2004), tr. 1586. [↑](#footnote-ref-54)
55. Bao gồm: Constantinus, Theophilus, Dorotheus, Anatolius, Cratinus, Stephanus, Mena, Prosdocius, Eutolmius, Timotheus, Leonides, Leontius, Plato, Jacobus, Constantinus và Johannes, xem: William L. Burdick, The Principles of Roman Law and Their Relation to Modern Law, University of Kansas, 1938, tr. 159. [↑](#footnote-ref-55)
56. William L. Burdick, The Principles of Roman Law and Their Relation to Modern Law, University of Kansas, 1938, tr. 162. [↑](#footnote-ref-56)
57. Max Kaser, Roman Private Law (tái bản lần thứ tư), bản dịch của Rolf Dannenbring, Nxb. University of South Africa, 1984, tr. 174. [↑](#footnote-ref-57)
58. Bryan A. Garner, Black's Law Dictionary (tái bản lần 9), Nxb. Thomson Reuters, 2009, tr. 199. [↑](#footnote-ref-58)
59. Bryan A. Garner, Black's Law Dictionary (tái bản lần 9), Nxb. Thomson Reuters, 2009, tr. 858. [↑](#footnote-ref-59)
60. Digest 44.7.3.2. [↑](#footnote-ref-60)
61. Reinhard Zimmermann, The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition, Nxb. Oxford University Press, 1996, tr. 622. [↑](#footnote-ref-61)
62. Digest 32.25.1, xem: Adolf Berger, Encyclopedic Dictionary of Roman Law, The American Philosophical Society, 1953, tr. 514. [↑](#footnote-ref-62)
63. Điều khoản này hiện nay được ghi nhận rất rõ ràng tại Điều 133 Bộ luật Dân sự Đức và Điều 1188 Bộ luật Dân sự Pháp. [↑](#footnote-ref-63)
64. Digest 50.16.219, xem: Bryan A. Garner, Black's Law Dictionary (tái bản lần 9), Nxb. Thomson Reuters, 2009, tr. 1836. [↑](#footnote-ref-64)
65. Digest 2.14.1.3. [↑](#footnote-ref-65)
66. William L. Burdick, The Principles of Roman Law and Their Relation to Modern Law, University of Kansas, 1938, tr. 391. [↑](#footnote-ref-66)
67. William L. Burdick, The Principles of Roman Law and Their Relation to Modern Law, University of Kansas, 1938, tr. 391. [↑](#footnote-ref-67)
68. Digest 19.1.38.2. [↑](#footnote-ref-68)
69. Digest 34.5.12. Ulpianus nói rằng các hợp đồng miệng cũng được áp dụng theo hướng tương tự (*Quotiens in stipulationibus ambigua oratio est, commodissimum est id accipi*), xem: Digest 45.1.80. [↑](#footnote-ref-69)
70. Digest 50.17.67. [↑](#footnote-ref-70)
71. Digest 50.17.114, có một chi tiết thú vị là án lệ Joseph Accardi v. Edward J. Shaughnessy, 219 F.2d 77 (2d Cir. 1955) của Hoa Kỳ đã trích dẫn trọn vẹn tục dao Latin này. [↑](#footnote-ref-71)
72. Bryan A. Garner, Black's Law Dictionary (tái bản lần 9), Nxb. Thomson Reuters, 2009, tr. 1831. [↑](#footnote-ref-72)
73. Digest 34.5.26. [↑](#footnote-ref-73)
74. Bryan A. Garner, Black's Law Dictionary (tái bản lần 9), Nxb. Thomson Reuters, 2009, tr. 1878. [↑](#footnote-ref-74)
75. Digest 45.1.38.18. [↑](#footnote-ref-75)
76. Digest 50.17.172. [↑](#footnote-ref-76)
77. Bryan A. Garner, Black's Law Dictionary (tái bản lần 9), Nxb. Thomson Reuters, 2009, tr. 1936. [↑](#footnote-ref-77)
78. Digest 18.1.78.3. [↑](#footnote-ref-78)
79. Digest 2.14.39. [↑](#footnote-ref-79)
80. George Akerlof, The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism; The Quarterly Journal of Economics, Số 84(3) năm 1970, tr. 488 - 500; Michael Spence, Job market signaling, The Quarterly Journal of Economics, Số 87(3) năm 1973, tr. 355 - 374; Joseph Stiglitz, The theory of ’screening,’ education, and the distribution of income, The American Economic Review, Số 65(3) năm 1975, tr. 283 - 300. [↑](#footnote-ref-80)
81. Walter Scheidel, The Cambridge Companion to the Roman Economy, Nxb. Cambridge University Press 2012, tr. 89. [↑](#footnote-ref-81)
82. Juan Javier Del Granado, The Genius of Roman Law from a Law and Economics Perspective, San Diego International Law Journal, Số 13(2011), tr. 321. [↑](#footnote-ref-82)
83. Walter Scheidel, The Cambridge Companion to the Roman Economy, Nxb. Cambridge University Press 2012, tr. 103, 104, 108. [↑](#footnote-ref-83)
84. Juan Javier Del Granado, The Genius of Roman Law from a Law and Economics Perspective, San Diego International Law Journal, Số 13(2011), tr. 341. [↑](#footnote-ref-84)
85. Digest 18.1.77. [↑](#footnote-ref-85)
86. Digest 1.3.37. [↑](#footnote-ref-86)
87. George Mousourakis, Roman Law and the Origins of the Civil Law Tradition, Nxb. Springer, 2015, Mục 2.4.6. [↑](#footnote-ref-87)
88. Digest 1.3.33. [↑](#footnote-ref-88)
89. George Mousourakis, A Legal History of Rome, Nxb. Routledge, 2007, tr. 168. [↑](#footnote-ref-89)
90. Digest 1.3.35 và Digest 1.3..32.1. [↑](#footnote-ref-90)
91. Codex 8.52.2. [↑](#footnote-ref-91)
92. Peter Collin, Dictionary of Law (tán bản lần thứ tư), Nxb. Bloomsbury Publishing, 2004, tr. 170. [↑](#footnote-ref-92)
93. Bryan A. Garner, Black's Law Dictionary (tái bản lần 9), Nxb. Thomson Reuters, 2009, tr. 995. [↑](#footnote-ref-93)
94. Nguyễn Ngọc Điện, Giáo trình Luật Dân sự (Tập 2), Nxb. ĐHQG TP.HCM, 2019, tr. 104. [↑](#footnote-ref-94)
95. Điều 404(5) Bộ luật Dân sự 2015. [↑](#footnote-ref-95)
96. Nguyễn Ngọc Điện, Giáo trình Luật Dân sự (Tập 2), Nxb. ĐHQG TP.HCM, 2019, tr. 105. [↑](#footnote-ref-96)
97. Nguyễn Ngọc Điện, Giáo trình Luật Dân sự (Tập 2), Nxb. ĐHQG TP.HCM, 2019, tr. 105. [↑](#footnote-ref-97)
98. Digest 50.16.219, xem: Bryan A. Garner, Black's Law Dictionary (tái bản lần 9), Nxb. Thomson Reuters, 2009, tr. 1836. [↑](#footnote-ref-98)
99. Điều 404(1) Bộ luật Dân sự 2015. [↑](#footnote-ref-99)
100. Bản án số 1543/DSPT ngày 6/9/2002 của Tòa án nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh. [↑](#footnote-ref-100)
101. Quyết định số 234/2012/DS-GĐT ngày 25/5/2012 của Tòa án nhân dân tối cao. [↑](#footnote-ref-101)
102. Điều 404(2) Bộ luật Dân sự 2015. [↑](#footnote-ref-102)
103. Digest 34.5.12. [↑](#footnote-ref-103)
104. Điều 404(4) Bộ luật Dân sự 2015. [↑](#footnote-ref-104)
105. Bản án số 02/2018/KDTM-PT ngày 9/3/2018 của Tòa án nhân dân tỉnh Hà Tĩnh. [↑](#footnote-ref-105)
106. Điều 404(3) Bộ luật Dân sự 2015. [↑](#footnote-ref-106)
107. Nguyễn Văn Cừ/Trần Thị Huệ, Bình luận khoa học Bộ luật Dân sự 2015 của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, Nxb. Công an nhân dân, 2017, tr. 241. [↑](#footnote-ref-107)
108. Một ví dụ khác, dĩa theo cách gọi của Miền Bắc là nĩa theo cách gọi Miền Nam. Còn dĩa theo cách gọi Miền Nam lại là đĩa theo cách gọi Miền Bắc. [↑](#footnote-ref-108)
109. Khuynh hướng đánh giá vụ việc một cách toàn diện và khách quan là cách tiếp cận hợp lý và thuyết phục của các tòa án Việt Nam, xem: Bản án số 151**/**2018/DS-PT ngày 15/11/2018 của Tòa án nhân dân tỉnh Sóc Trăng. [↑](#footnote-ref-109)
110. Digest 45.1.38.18. [↑](#footnote-ref-110)
111. Digest 2.14.39. [↑](#footnote-ref-111)
112. Bản án số 50/2018/DS-ST ngày 4/9/2018 của Tòa án nhân dân thành phố Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng. [↑](#footnote-ref-112)
113. Nguyễn Ngọc Điện, Giáo trình Luật Dân sự (Tập 2), Nxb. ĐHQG TP.HCM, 2019, tr. 106 - 107. [↑](#footnote-ref-113)
114. Reinhard Zimmermann, The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition, Nxb. Oxford University Press, 1996, tr. 622. [↑](#footnote-ref-114)
115. Bản án số: 13/2019/DS - PT ngày 26/02/2019 của Tòa án nhân dân tỉnh Bạc Liêu. [↑](#footnote-ref-115)
116. Quyết định số 521/2010/DS-GĐT ngày 19/8/2010 của Tòa dân sự Tòa án nhân dân tối cao. [↑](#footnote-ref-116)
117. Quyết định số 64/2011/DS-GĐT ngày 21/1/2011 của Tòa dân sự Tòa án nhân dân tối cao. [↑](#footnote-ref-117)