**Xác định các điều kiện chủ thể để hợp đồng đại lý có hiệu lực. (Nêu rõ ngành nghề kinh doanh mà công ty A và công ty B phải đăng ký).**

Trước hết phải nói rằng hiện nay Luật Thương mại 2005 không có quy định cụ thể về điều kiện có hiệu lực của hợp đồng thương mại, vì vậy mô hình chung để xác định các điều kiện có hiệu lực của hợp đồng thương mại nói chung cũng như hợp đồng đại lý thương mại nói riêng thì đều được xác định trên các căn cứ của Bộ Luật Dân sự (BLDS). Theo đó thì một trong những điều kiện có hiệu lực của hợp đồng nói chung là chủ thể tham gia giao dịch có năng lực hành vi dân sự (Điều 122 BLDS), do đó, trong thương mại là một ngành luật chuyên ngành thì vẫn phải đảm bảo những điều kiện về chủ thể của hợp đồng nói chung, ngoài ra cũng cần đảm bảo các điều kiện khác theo quy định của luật thương mại 2005.

Tại Điều 166 Luật thương mại 2005 quy định: Đại lý thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên giao đại lý và bên đại lý thoả thuận việc bên đại lý nhân danh chính mình mua, bán hàng hoá cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng để hưởng thù lao. Hay nói cách khác đại lý chỉ là bên đứng ra bán hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ thay cho doanh nghiệp. Các đại lý tuyệt đối không được quy định các điều kiện về mua bán, giá cả,… trái với các chính sách của doanh nghiệp trừ trường hợp có thỏa thuận trong hợp đồng đại lý. Điều này cũng có nghĩa bên giao đại lý là chủ sở hữu đối với hàng hoá đã giao cho bên đại lý.

Hợp đồng đại lý thương mại có hai bên chủ thể là bên giao đại lý và bên đại lý. Bên giao đại lý và Bên đại lý  Theo điều 167 luật thương mại 2005 quy định:

“1. Bên giao đại lý là thương nhân giao hàng hoá cho đại lý bán hoặc giao tiền mua hàng cho đại lý mua hoặc là thương nhân uỷ quyền thực hiện dịch vụ cho đại lý cung ứng dịch vụ.

2. Bên đại lý là thương nhân nhận hàng hoá để làm đại lý bán, nhận tiền mua hàng để làm đại lý mua hoặc là bên nhận uỷ quyền cung ứng dịch vụ.”

Như vậy theo quy định trên thì điều kiện chủ thể của hai bên trong hợp đồng đại lý phải đảm bảo điều kiện là thương nhân.

Theo khoản 1 điều 6 luật thương mại thì thương nhân bao gồm tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp, cá nhân hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên và có đăng ký kinh doanh. Do vậy chủ thể của hợp đồng đại lý thương mại phải là thương nhân với điều kiện thành lập hợp pháp, có đăng ký kinh doanh theo Điều 9 Luật Doanh nghiệp 2005 quy định: “Doanh nghiệp có nghĩa vụ đăng ký kinh doanh đúng ngành nghề đã đăng ký kinh doanh”.  Khoản 1 Điều 9 Luật Doanh nghiệp 2005 quy định doanh nghiệp có nghĩa vụ: “Hoạt động kinh doanh theo đúng ngành, nghề đã ghi trong Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh; bảo đảm điều kiện kinh doanh theo quy định của pháp luật khi kinh doanh ngành, nghề kinh doanh có điều kiện”.

Giải thích rõ hơn thì có thể hiểu bên giao đại lý là thương nhân (thương Việt Nam hoặc thương nhân nước ngoài) giao hàng hóa cho đại lý bán hoặc giao tiền mua hàng cho đại lý mua. Đối với hàng hóa thuộc danh mục hàng hóa xuất nhập khẩu theo giấy phép, thương nhân chỉ được ký hợp đồng đại lý sau khi được Bộ Công Thương cho phép. Xuất phát từ đó, bên giao đại lý là nhà sản xuất hàng hóa có nghĩa vụ giao hàng, tiền cho bên đại lý thì phải là thương nhân được sản xuất hàng hóa đó hoặc được kinh doanh hàng hóa đó. Điều này ghi nhận trong Giấy chứng nhận đăng kí kinh của thương nhân. Mặc dù bên giao đại lý không trực tiếp thực hiện việc mua, bán hàng hóa. Nhưng họ chính là người sản xuất ra hàng hóa, hoặc bỏ tiền ra để mua hàng hóa hay nói cách khác họ là người trực tiếp có nhu cầu, có lợi từ việc mua, bán hàng hóa này. Bên đại lý là thương nhân nhận hàng hoá để làm đại lý bán, nhận tiền mua hàng để làm đại lý mua hoặc là bên nhận uỷ quyền cung ứng dịch vụ.

Ngoài thương nhân Việt Nam với nhau, thì thương nhân Việt Nam có thể ký hợp đồng đại lý với thương nhân nước ngoài. Thương nhân nước ngoài có thể được thương nhân Việt Nam thuê làm đại lý bán hàng tại nước ngoài các loại hàng hóa, trừ hàng hóa thuộc danh mục cấm xuất khẩu, tạm ngừng xuất khẩu. Đối với hàng hóa thuộc danh mục xuất khẩu, theo giấy phép, thương nhân chỉ được ký hợp đồng thuê đại lý bán hàng tại nước ngoài sau khi được Bộ Công Thương cho phép.

Nguyên tắc chung về điều kiện chủ thể giao kết hợp đồng theo quy định của BLDS là các bên ký kết hợp đồng phải có năng lực chủ thể để thực hiện nghĩa vụ phát sinh từ hợp đồng.  Trong hoạt động đại lý thương mại, bên đại lý vừa là một bên chủ thể của hợp đồng đại lý vừa là một bên chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ nên để đảm bảo năng lực chủ thể để thực hiện các nghĩa vụ phát sinh từ các hợp đồng nói trên thì bên đại lý vừa phải đăng ký kinh doanh ngành nghề đại lý vừa phải có đăng ký kinh doanh ngành nghề phù hợp với loại hàng hóa, dịch vụ mà mình làm đại lý. Điều này nhằm đảm bảo sự hợp pháp về tư cách chủ thể để bên đại lý thực hiện việc bán hàng, cung ứng dịch vụ hoặc mua hàng nhằm thu lợi nhuận cho mình hay để cho người khác.

Vậy, các điều kiện chủ thể  để hợp đồng đại lý thương mại giữa công ty cố phần A và công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên B là:

- Vậy, mỗi chủ thể có đầy đủ năng lực chủ thế, cụ thể là Công ty A và công ty B được thành lập hợp pháp, có đăng kí kinh doanh đúng theo ngành nghề mình kinh doanh. Ngoài ra, giám đốc công ty cố phần A và giám đốc công ty TNHH 2 thành viên B phải là người đại diện theo pháp luật của công ty (được ghi trong điều lệ) hoặc là người được người đại diện theo pháp luật của công ty (Chủ tịch Hội đồng quản trị hoặc Chủ tịch Hội đồng thành viên) ủy quyền để ký kết hợp đồng này.

- Công ty B phải có đăng ký kinh doanh ngành nghề chế biến sản phẩm từ sữa (mã ngành 10500) hoặc bán buôn sữa và các sản phẩm sữa, (mã ngành  46326). Mã ngành quy định tại Phụ lục 1 Hệ thống ngành kinh tế Việt Nam (Ban hành kèm theo Quyết định số 10/2007/QĐ-TTg ngày 23 tháng 01 năm 2007 của Thủ tướng Chính phủ) và  Phụ lục 2: Nội dung hệ thống ngành nghề kinh tế Việt Nam (Trích Quyết định số 337/QĐ-BKH của Bộ Kế hoạch và đầu tư quy định về hệ thống ngành nghề kinh tế Việt Nam)

- Công ty A phải có đăng ký kinh doanh ngành nghề đại lý (mã ngành 46101) và bán buôn sữa và các sản phẩm từ sữa hoặc bản lẻ sữa và các sản phẩm từ sữa trong cửa hàng chuyên doanh (mã ngành 47224). Mã ngành quy định tại Phụ lục 1 Hệ thống ngành kinh tế Việt Nam(Ban hành kèm theo Quyết định số 10/2007/QĐ-TTg ngày 23 tháng 01 năm 2007 của Thủ tướng Chính phủ) và Phụ lục 2: Nội dung hệ thống ngành nghề kinh tế Việt (Trích Quyết định số 337/QĐ-BKH của Bộ Kế hoạch và đầu tư quy định về hệ thống ngành nghề kinh tế Việt Nam)

Mặt hàng buôn bán sữa hoặc chế biến các sản phẩm từ sữa không thuộc mặt hàng kinh doanh có điều kiện nên việc đăng kí kinh doanh chỉ cần đảm bảo đăng kí theo đúng mã ngành kinh doanh.

Kết luận:  Để hợp đồng đại lý có hiệu lực thì các chủ thể phải đảm bảo các điều kiện nêu trên.

**Các bên có thỏa thuận trong hợp đồng là quyền sở hữu hàng hóa sẽ được chuyển giao cho công ty A từ thời điểm hàng hóa được giao đến kho hàng của công ty A. Thỏa thuận này của các bên có phù hợp quy định của pháp luật về hoạt động đại lý mua bán hàng hóa không? Vì sao?**

Theo quan điểm của nhóm thì việc các bên thỏa thuận trong hợp đồng về việc chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho công ty A từ thời điểm hàng hóa được giao đến kho hàng của công ty A là hoàn toàn trái với quy định của pháp luật.

Bởi các căn cứ : Theo Điều 166 Luật Thương mại quy định: “Đại lý thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên giao đại lý và bên đại lý thỏa thuận việc bên đại lý nhân danh chính mình mua, bán hàng hóa cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng để hưởng thù lao”.

Đại lý thương mại là một hoạt động thương mại, theo đó bên giao đại lý và bên đại lý thoả thuận việc bên đại lý nhân danh chính mình mua, bán hàng hoá cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng để hưởng thù lao. Hay nói cách khác đại lý chỉ là bên đứng ra mua,bán hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ thay cho doanh nghiệp để hưởng thù lao chính vì vậy bên đại lý không phải là chủ sở hữu của hàng hóa. Các đại lý tuyệt đối không được quy định các điều kiện về mua bán, giá cả,… trái với các chính sách của doanh nghiệp trừ trường hợp có thỏa thuận trong hợp đồng đại lý. Điều này cũng có nghĩa bên giao đại lý là chủ sở hữu đối với hàng hoá đã giao cho bên đại lý

Như vậy, trong hoạt động đại lý thương mại, bên đại lý có mục đích là hưởng thù lao chứ không có mục đích trở thành chủ sở hữu hàng hóa. Vì vậy, việc các bên thỏa thuận về việc chuyển quyền sở hữu hàng hóa trong hợp đồng đại lý thương mại là trái với bản chất của đại lý thương mại. Mà một trong   những nguyên tắc cơ bản của Luật Thương mại là nguyên tắc tự do, tự nguyện thỏa thuận trong hợp đồng thương mại. Tuy nhiên, thỏa thuận của các bên không trái với quy định của pháp luật, thuần phong mỹ tục và đạo đức xã hội…( Điều 11 Luật Thương mại).

Bên cạnh đó thì tại Điều 170 Luật Thương mại quy định rõ ràng về quyền sở hữu trong đại lý thương mại theo đó: “ bên giao đại lý là chủ sở hữu đối với hàng hóa hoặc tiền giao cho bên đại lý”. Theo đó thì chủ sở hữu hàng hóa trong hợp đồng đại lý thương mại là bên giao đại lý. Như vậy trong thỏa thuận của hai bên về việc chuyển quyền sở hữu cho bên A (bên đại lý) từ thời điểm hàng hóa được giao tới kho hàng của bên A là hoàn toàn trái với quy định của pháp luật.

Thực tế, hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa thường bị nhầm lẫn với hợp đồng phân phối hàng hóa, nhiều người bị nhầm giữa đại lý phân phối (thường được dùng trong thực tế nhưng không mang bản chất của đại lý thương mại) và đại lý thương mại.Tuy nhiên, hai hợp đồng này có sự khác nhau cơ bản là : Trong hợp đồng đại lý thương mại thì bên giao đại lý chỉ giao hàng cho bên đại lý mà không có sự chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa, do đó, bên giao đại lý có quyền ấn định giá bán hàng hóa và bên đại lý có nghĩa vụ bán hàng theo giá bên giao đại lý đã ấn định. Khi bên đại lý giao kết, thực hiện hợp đồng với khách hàng quyền sở hữu hàng hóa sẽ chuyển từ bên giao đại lý sang khách hàng. Nhưng, trong hợp đồng phân phối hàng hóa, nhà cung cấp, sản xuất có trách nhiệm chuyển quyền sở hữu cho nhà phân phối để nhận tiền, vì vậy, nhà phân phối có quyền ấn định giá bán hàng hóa mà không phụ thuộc vào ý chí của nhà sản xuất.

**3. Một khách hàng sau khi mua sữa chua tại cửa hàng của công ty A bị ngộ độc. Công ty A hay công ty B phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho khách hàng?**

Vấn đề bên nào phải chịu trách nhiệm bồi thường cho khách hàng khi có thiệt hại xảy ra đối với khách hàng không được pháp luật về đại lí thương mại quy định cụ thể. Để xác định vấn đề này cần dựa vào quyền và nghĩa vụ của các bên phát sinh khi tham gia vào quan hệ đại lí thương mại.

Trong quan hệ đại lý thương mại, hợp đồng thương mại tồn tại hai loại hợp đồng: Hợp đồng đại lí được xác lập giữa bên giao đại lí và bên đại lí, và hợp đồng mua bán hàng hóa giữa bên đại lí và khách hàng. Việc xác lập quan hệ hợp đồng này làm phát sinh quyền và nghĩa vụ của cả bên giao đại lí, bên đại lí đối với khách hàng. Khi giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa, bên đại lí nhân danh chính mình và nghĩa vụ phát sinh từ hợp đồng với bên thứ 3 ràng buộc bên đại lí với bên thứ 3. Tuy nhiên, bản chất của quan hệ đại lí thương mại, “ bên giao đại lý là chủ sở hữu đối với hàng hóa hoặc tiền giao cho bên đại lý ” (Điều 170 LTM 2005) Như vậy, khi có sự kiện pháp lí xảy ra làm phát sinh trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho khách hàng thì tùy vào từng trường hợp cụ thể để xem xét trách nhiệm.

Bản chất của quan hệ hợp đồng là sự thỏa thuận, thể hiện sự tự do ý chí của các bên, khi các bên đã có sự thỏa thuận (không trái với luật) thì pháp luật tôn trọng sự thỏa thuận đó. Như vậy, trong trường hợp trên, khi khách hàng bị ngộ độc và phát sinh trách nhiệm bồi thường thiệt hại, nếu trong hợp đồng đại lí giữa bên công ty A và công ty B có quy định về vấn đề này thì giải quyết theo hợp đồng hoặc theo sự thỏa thuận của hai bên.

Trường hợp hai bên không có thỏa thuận về vấn đề này thì giải quyết theo quy định chung của Luât thương mại 2005. Theo quy định tại Khoản 2 Điều 173 Luật Thương mại 2005, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác, bên giao đại lý phải chịu trách nhiệm về chất lượng hàng hóa của đại lý mua bán hàng hóa, chất lượng dịch vụ của đại lý cung ứng dịch vụ. Đồng thời, khoản 5 Điều 175 LTM 2005 quy định bên đại lý có nghĩa vụ bảo quản hàng hóa sau khi nhận đối với đại lý bán và trước khi giao hàng đối với đại lý mua. Như vậy, về nguyên tắc thì bên nào có lỗi gây ra thiệt hại thì bên đó có trách nhiệm BTTH. Trong trường hợp cả hai bên đều có lỗi  thì  phải liên đới chịu trách nhiệm về hàng hóa đối với khách hàng (khoản 5 Điều 175 LTM 2005).

Trong trường hợp trên, trách nhiệm bồi thường thiệt hại giải quyết như sau:

- Công ty A (bên đại lí) chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho khách hàng khi lỗi hoàn toàn thuộc về bên công ty A. Là bên đại lí, công ty A có nghĩa vụ bảo quản hàng hóa sau khi nhận ( khoản 5 điều 175 LTM 2005). Nếu bên đại lí làm không đúng, không đủ đối với nghĩa vụ hoặc có hành vi vi phạm pháp luật (như tráo đổi hàng hóa…) thì bên đại lí là công ty A phải chịu trách nhiệm BTTH hoàn toàn.

- Công ty B (bên giao đại lí) chịu trách nhiệm BTTH cho khách hàng khi lỗi hoàn toàn thuộc về bên công ty B. bên giao đại lí có nghĩa vụ chịu trách nhiệm về chất lượng hàng hóa của đại lí mua bán hàng hóa (khoản 2 Điều 175 LTM 2005). Vì vậy, trong trường hợp, công ty A đã thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của mình, và không có lỗi trong việc khách hàng bị ngộ độc thì công ty B phải chịu trách nhiệm BTTH. Ví dụ như trường hợp công ty B giao hàng không đảm bảo chất lượng, giao hàng giả,…

- Hai công ty A và công ty B liên đới chịu trách nhiệm BTTH trong trường hợp cả công ty A và công ty B cùng có lỗi khiến khách hàng bị ngộ độc thì hai công ty này phải liên đới chịu trách nhiệm BTTH (khoản 5 điều 175 LTM 2005).

**4. Tháng 3 năm 2013, công ty A nhận được đề nghị giao kết hợp đồng đại lý mua bán sữa chua của công ty C.**

**a. Công ty A có thể đồng thời là đại lý của công ty B và công ty C không? Tại sao?**

Theo quy định tại Khoản 1 Điều 174 Luật Thương mại năm 2005 quy định về quyền của bên đại lý thì:

“Trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác, bên đại lý có các quyền sau đây:

1. Giao kết hợp đồng đại lý với một hoặc nhiều bên giao đại lý, trừ trường hợp quy định tại khoản 7 Điều 175 của Luật này.”

Theo đó, thì bên đại lý có quyền giao kết hợp đồng đại lý với một hoặc nhiều bên giao đại lý trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác hoặc pháp luật có quy định cụ thể về việc bên đại lý chỉ được giao kết hợp đồng đại lý với một bên giao đại lý đối với một loại hàng hóa hoặc dịch vụ nhất định (khoản 7 Điều 175 Luật Thương mại năm 2005).

Trong tình huống trên, có thể thấy sữa chua không thuộc loại hàng hóa mà pháp luật hiện hành quy định về việc chỉ được làm đại lý bán sữa chua cho một hãng sản xuất sữa chua nên việc công ty A có thể đồng thời là đại lý của công ty B và công ty C hay không hoàn toàn phụ thuộc vào thỏa thuận trong hợp đồng đại lý giữa công ty A và công ty B. Do đề bài đưa ra không có dữ liệu về nội dung thỏa thuận giữa hai bên nên nhóm em đưa ra hai trường hợp như sau:

- Trường hợp thứ nhất: trong hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa giữa công ty

A và công ty B có thỏa thuận về điều khoản hạn chế giao kết hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa của công ty A như: trong thời hian làm đại lý cho công ty B, công ty A không được làm đại lý cho bất kỳ một thương nhân nào khác. Trong trường hợp này, công ty A có nghĩa vụ thực hiện đúng thỏa thuận trong hợp đồng, như vậy nghĩa là công ty A không thể đồng thời là đại lý mua bán sữa chua cho công ty B và công ty C.

- Trường hợp thứ hai: trong hợp đồng đại lý mua bán hàng hóa giữa công ty

A và công ty B không có điều khoản thỏa thuận về việc công ty A có được giao kết hợp đồng đại lý mua bán sữa chua với bên giao đại khác hay không hoặc có thỏa thuận về việc công ty A được giao kết hợp đồng đại lý mua bán sữa chua với bên giao đại lý khác. Đồng thời, nếu công ty A và công ty B không có thỏa thuận về việc công ty A có được giao kết hợp đồng đại lý sữa chua với bên giao đại lý khác thì công ty A vẫn đương nhiên có quyền giao kết hợp đồng đại lý sữa chua với bên giao đại lý khác. Như vậy, trong trường hợp trên công ty có thể đồng thời là đại lý mua bán sữa chua cho công ty B và công ty C.

b. Theo đề nghị của công ty C, công ty A quyết định đơn phương chấm dứt hợp đồng đại lý với công ty B và yêu cầu công ty B bồi thường 50 triệu cho khoảng thời gian công ty A đã làm đại lý cho công ty B. Anh (chị) hãy nhận xét về hành vi nói trên của công ty A?

Vấn đề đơn phương chấm dứt hợp đồng đại lý là một vấn đề khá phức tạp liên quan đến quyền, lợi ích của các bên và các quyền, lợi ích này luôn luôn đối lập với nhau. Vì thế, các quy định của pháp luật liên quan đến việc đơn phương chấm dứt hợp đồng cần phải phù hợp và dung hòa lợi ích giữa các bên chủ thểlà vấn đề hết sức cần thiết.

Theo Điều 177 Luật Thương mại năm 2005 quy định về thời hạn đại lý thì:

“1. Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, thời hạn đại lý chỉ chấm dứt sau một thời gian hợp lý nhưng không sớm hơn sáu mươi ngày, kể từ ngày một trong hai bên thông báo bằng văn bản cho bên kia về việc chấm dứt hợp đồng đại lý.

2. Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, nếu bên giao đại lý thông báo chấm dứt hợp đồng theo quy định tại khoản 1 Điều này thì bên đại lý có quyền yêu cầu bên giao đại lý bồi thường một khoản tiền cho thời gian mà mình đã làm đại lý cho bên giao đại lý đó.

Giá trị của khoản bồi thường là một tháng thù lao đại lý trung bình trong thời gian nhận đại lý cho mỗi năm mà bên đại lý làm đại lý cho bên giao đại lý. Trong trường hợp thời gian đại lý dưới một năm thì khoản bồi thường được tính là một tháng thù lao đại lý trung bình trong thời gian nhận đại lý.

3. Trường hợp hợp đồng đại lý được chấm dứt trên cơ sở yêu cầu của bên đại lý thì bên đại lý không có quyền yêu cầu bên giao đại lý bồi thường cho thời gian mà mình đã làm đại lý cho bên giao đại lý.”

Như vậy, theo Khoản 1 Điều 177 Luật Thương mại năm 2005 thì nếu các bên không có thỏa thuận khác trong hợp đồng, các bên có quyền thông báo cho nhau về việc chấm dứt hợp đồng đại lý mà không cần đưa ra bất kỳ lý do nào. Thời hạn đại lý chấm dứt trong một khoảng thời gian hợp lý nhưng không sớm hơn 60 ngày kể từ ngày thông báo bằng văn bản cho bên kia.

Theo Khoản 2 và Khoản 3 Điều 177 Luật Thương mại năm 2005 thì hậu quả pháp lý của việc thông báo chấm dứt hợp đồng đại lý là:

- Nếu bên giao đại lý thông báo chấm dứt hợp đồng thì bên đại lý có quyền yêu cầu bên giao đại lý bồi thường một khoản tiền cho thời gian đã làm đại lý.

- Nếu bên đại lý thông báo chấm dứt hợp đồng thì bên đại lý không có quyền đòi bồi thường.

Áp dụng những quy định trên vào hành vi đơn phương chấm dứt hợp đồng của công ty A trong tình huống trên, ta có thể thấy:

Thứ nhất, theo Khoản 1 Điều 177 Luật Thương mại năm 2005, yêu cầu đơn phương chấm dứt hợp đồng với công ty A của công ty B là đúng với quy định của pháp luật. Tuy nhiên, hợp đồng đại lý giữa công ty A và công ty B không chấm dứt ngay mà chỉ chấm dứt sau ít nhất là 60 ngày kể từ ngày công ty A thống báo bằng văn bản với công ty B về việc chấm dứt hợp đồng. Nếu công ty A đơn phương chấm dứt hợp đồng trước thời hạn 60 ngày kể từ ngày thông báo thì việc đơn phương chấm dứt hợp đồng đại lý của công ty A là trái với quy định của pháp luật.

Thứ hai, theo Khoản 3 Điều 177 Luật Thương mại năm 2005, hợp đồng đại lý giữa công ty A và công ty B chấm dứt trên cơ sở yêu cầu của công ty – bên đại lý nên công ty A không có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại. Như vậy, hành vi yêu cầu bồi thường thiệt hại là 50 triệu đồng của công ty A đối với công ty B là trái với quy định của pháp luật.