

# 2023年设计合同典型案例分析(精选5篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

## 设计合同典型案例分析篇一

二零零八年七月某日，王某向张某借款两万元整。后来张某还为王某垫付了其他费用共计一万元整。二零零八年八月某日王某向张某出示了一张三万元的欠条。就再出示欠条的第二天，王某和张某签订了关于车辆管理的协议。协议中要求张某来对王某的车辆进行保管，期限到所欠款还清为止。若王某两年后依然没有经济实力来将欠款还清。该车便归张某所有。现在王某提起诉讼，理由为张某要将该车辆进行典当，要求撤销双方签订的关于车辆管理协议，将汽车进行返还，并且还要赔偿经济损失一万元整。原告在进行诉讼中，向当地法院出示了车辆管理协议、购车发票等证据，证明该车辆系车主花四万元购买的。王某和张某只要求对车辆进行看管，没有对车辆进行任何质押；证人和证言均可以证明被告有违约的意向，即出售双方签订协议的车辆。被告向法院提供了双方的车辆管理协议以及欠条等证据，来证明双方签订的为质押合同，自己没有违约，并且否认了证人的证言。

法院对该案件进行审理中，通过合议庭评议方式，形成以下观点：

第一种观点将该份协议视为部分无效，对原告的诉讼请求予以支持。理由有以下几点：第一，所质押的车辆所涉及禁止部分的内容无效；第二，由于原告有向被告将车辆进行出售的意识，并且有证人当庭作证，被告违约。

第二种观点将该份协议视为完全无效，所签协议涉及的车辆应该还给原告。理由有以下几点：第一，协议中涉及双方约定的内容指向并不明确，涉及到还款期限及车辆归还问题都有矛盾之处；第二，双方还对汽车流动禁止的事项进行了约定。

第三种观点将该份协议视为部分无效，但是剥夺了原告的诉讼请求。理由有以下几点：第一，双方在协议中签订了关于汽车在一年后的归属问题，债权人应该拥有汽车，这些内容在法律上是不允许的，即这一部分的流质禁止不受法律保护；第二，被告与原告的协议中的其他事项可以通过合同法进行解决；第三，证人所提供证言证据不足。

## 二、案例分析

从本案案情来看，原告与被告争议焦点为证据证明的效力问题以及合同的效力问题。本人认为第二种观点正确，理由如下：

第一、该合同应该视为部分有效。因为仔细研究双方研究的内容后，可以发现原告是出于使自己的债务得到清偿的目的，才向被告出具的协议。这些合同中的内容都应该归于质押担保合同的范畴。笔者认为该案所涉及到合同应该属于质权合同。并且双方都对担保期有明显的时间界定，即债务还清时。依据我国担保法可以得知，双方担保时间最长期限应该为2年，时间从还款开始时算起。双方协议若原告一年后没有经济能力进行还款的话，车辆就归债权人所有。这些内容都在担保法中有涉及，即约定流质禁止的事项。

第二、这个合同应该归属于质押合同，而不属于保管合同。原告在法院进行诉讼认为双方协议都应该归于保管合同，而不属于质押合同。但是我们从合同的内容上可以得出，双方签订该合同的目的均是为了债务得到履行。因此说这个协议涉及到的内容应该归于质权合同。因此原告认为俩人签订的

协议为保管合同的理由不成立。

第三、原告的证据效力不足。原告在本案中提供的相关证据中关于被告违约问题的仅仅只有一份，我们通过分析并不能得出被告违约的事实。原告向法院提供的证词及证人仅仅是一面之词，直接被被告否认，由于原告只有一个证据可以进行证明，没有其它涉及到本案的证据来使这些证据成为一个证据链。所以根据我国《民法》中的内容规定，单方面的证据不能够直接来对案件的真实性进行判定。所以本案中原告的证据存在较大的不足之处，即不能够确定被告违约的真实性的问题。另外，即便某些证据可以一定程度地反映出被告有想要将车出售的意识，但是实际上被告并没有出售该车辆，也没有构成真实的合同，所以说原告提供的证据仍然得不到支持。我国的法律法规并没有对思想犯的惩罚有过多的规定，所以法律不需要对意识形态上的东西进行明文规定。即有证据表明被告已经与他人存在合同销售关系，直接或者间接伤害到了原告的经济利益，原告的请求才有希望得到支持。

由本案例可以看出《民法》在保护合同以及经济交易中占有着非常重要的地位，合同的正常履行也是交易顺利进行的一个重要基础。公民的正常交易受到合法保护，我国的社会和人民才能安定团结，祖国的建设才会上一个新的台阶。

## 设计合同典型案例分析篇二

《劳动法》是调整劳动关系以及与劳动关系密切联系的社会关系的法律规范总称。这些法律条文规管工会、雇主及雇员的关系，并保障各方面的权利及义务。下面是白话文整理的劳动合同法典型案例解析【3篇】，希望能够帮助到大家。

2009年1月20日，某建筑公司向某钢铁厂购买了钢材2000吨，每吨价款1000元，并签定了一份钢材买卖合同。合同中约定由钢材厂于5月20日和10月30日分两批将2000吨钢材送到该建筑公司在甲地的施工现场，货到后一个星期之内，该建筑公

司支付货款。5月20日，该钢材厂将1000吨钢材运到了该建筑公司在乙地的施工现场。建筑公司多次与该钢材厂协商，要求其将1000吨钢材按合同中的约定运到甲地的施工现场，而此时，甲地的施工现场因其未能按期送货而导致工期推迟，损失了4万元。而钢材厂认为自己已经按合同中的约定履行了交付钢材的义务，而且乙地的施工现场也属于甲建筑公司，因此不同意支付额外的运输费再将该批钢材运至甲地，并要求该建筑公司支付该批钢材的货款100万元。而建筑公司认为钢材厂不按合同履行，因此拒绝支付货款。10月30日，钢材厂将另外1000吨的。刚才运送到该建筑公司在甲地的施工现场，而此时市场的钢材价格大幅降价，建筑公司以钢材厂不守信用为由拒绝受领。于是，建筑公司与钢材厂发生纠纷，双方均认为对方违约而诉至人民法院。

问题：

(1) 钢材厂将第一批1000吨的钢材运到建筑公司在乙地的施工现场，是否应承担违约责任？建筑公司损失的4万元应当有谁负责？请说明理由。

(1) 钢材厂应当依照双方合同的约定，全面、适当地履行合同义务。钢材厂无视合同关于履行地点约定，应当在甲工地交货，却在乙工地交货，属于违反合同的违约行为。

建筑公司多次与该钢材厂协商，要求其将1000吨钢材按合同中的约定运到甲地的施工现场，而钢材厂认为自己已经按合同中的约定履行了交付钢材的义务，而且乙地的施工现场也属于甲建筑公司，因此不同意支付额外的运输费再将该批钢材运至甲地，这显然违反了诚实信用原则。

因此，建筑公司因为钢材厂的违约导致工期延误，所造成的损失，应当由钢材厂承担违约责任。

(2) 双方合同约定的交货义务分为两次履行，每次1000吨。

违反第一次履行义务是否导致合同目的不能实现，是否构成“根本违约”，这是守约方能否拒绝受领第二次钢材的关键所在。

从案情看，第一次钢材的延迟带来4万元损失，可见，建筑公司的施工没有受到致命影响，不构成“根本违约”。

钢材公司第二次钢材在10月30日运至甲地，符合合同约定。可见，建筑公司应受领第二次的1000吨钢材。

问题还在于，10月30日，市场的钢材价格大幅下降，建筑公司能否以市场上的低价受领这1000吨钢材呢？我认为，不能。建筑公司应以合同约定的每吨1000元，支付第二次1000吨钢材的货款。

可能有人会说，钢材公司履行迟延了，合同法规定，履行迟延有一个惩罚机制，即：交货方迟延交货的，价格上涨的以原价结算，价格下跌的以市场价结算。收货方迟延受领的，价格上涨的以市场价结算，价格下跌的以原价结算。那么，钢材公司的第二次1000吨是否构成迟延交货？我认为，第二次1000吨交货完全符合合同的约定，建筑公司不应拒绝受领，否则建筑公司构成受领迟延，应承担违约责任。

有人可能会想，既然第一次的1000吨没有到货，这个1000吨应该算是第一次吧？我认为，这样的理解很想当然，也不公平。因为，第一次1000吨构成违约，钢材公司承担违约责任了；再把它拿来说事，把第二次的交货作为第一次的交货的迟延，有失公平、公正。

某商场新进一种cd机，价格定为2598元。柜台组长在制作价签时，误将2598元写为598元。赵某在浏览该柜台时发现该cd机物美价廉，于是用信用卡支付1196元购买了两台cd机。一周后，商店盘点时，发现少了4000元，经查是柜台组长标错价签所致。由于赵某用信用卡结算，所以商店查出是赵某少

付了cd机货款，找到赵某，提出或补交4000元或退回cd机，商店退还1196元。赵某认为彼此的买卖关系已经成立并交易完毕，商店不能反悔，拒绝商店的要求。商店无奈只得向人民法院起诉，要求赵某返还4000元或cd机。

试分析：

1、商店的诉讼请求有法律依据吗？为什么？

2、本案应如何处理？

1、商店的诉讼请求有法律依据。《合同法》第54条规定因重大误解订立的合同，当事人一方有权请求人民法院或者仲裁机构变更或撤销合同。第58条规定：合同被撤销后，因该合同取得的财产，应当予以返还，……基于上述理由，商店的诉讼请求有法律依据。

2、本案中，当事人因对标的物的价格的认识错误而实施的商品买卖行为。这一错误不是出卖人的故意造成，而是因疏忽标错价签造成，这一误解对出卖人造成较大的经济损失。所以，根据本案的情况，符合重大误解的构成要件，应依法认定为属于重大误解的民事行为。赵某或补交4000元货款或返还cd机。

甲商场3月份欲从乙冰箱厂购进冰箱50台，每台2800元，共计14万元。双方约定4月份货到后先付4万元，其余待销售后付清余下的10万元货款。后乙冰箱厂想在甲商场开设销售专柜，打开销路。双方遂签订租赁场地合同，约定租赁期为1年，自同年4月起至次年4月止，月租金2万元，共计24万元。由乙冰箱厂3个月付1次，分4次付清。7月份乙冰箱厂通知甲商场，称用应收甲商场的10万元冰箱货款中的6万元抵销其4月至7月的租金。

试分析：乙冰箱厂的做法是否合法？为什么？

乙冰箱厂的做法符合我国合同法的有关规定。我国《合同法》第99条规定，当事人互负到期债务，该债务的标的物种类、品质相同的，任何一方可以将自己的债务与对方的债务抵销，……当事人主张抵销的，应当通知对方。通知自到达对方时生效。本案中，甲商场与乙冰箱厂互负债务，互享债权，彼此的合同标的物又属于种类和品质相同的货币，也到了履行期，因此，乙冰箱厂可以根据我国合同法的有关同类债务相互抵销的规定，通知甲商场对6万元债务予以抵销。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content\_2());

## 设计合同典型案例分析篇三

案例一：到底是辞职还是解雇？曾某是单位的主管，工作能力一般，与同事相处也不和谐。人力资源总监与其谈话，要求自动离职，并且手写一份辞职申请书。曾某写完辞职申请书并且办理完毕离职手续后，非常后悔，认为自己被单位算计了。于是向劳动仲裁委申请仲裁，要求单位支付违法解除劳动合同的经济赔偿金。而单位称曾某是自己提出离职了，有辞职申请书为证。

答：本案看似复杂，其实关键点是用用人单位提出解除劳动合同的动议，劳动者同意了，双方属于协商一致解除劳动合同。辞职申请书只是一个表象。本案既不是辞职，也不是解雇，而是双方协商一致解除。进一步讲，本案的关键在举证。如果曾某能举证证明人力资源总监的谈话内容，则不应认定为协商一致，如果不能举证，那么辞职申请书就具有强大证明力，足以证明是劳动者自动离职。

二、因劳动合同的终止引发的劳动争议案例一：约定终止条件出现，企业终止劳动合同无效。魏某（女）与单位的劳动

合同即将到期时，单位提前一个月发出不予续签通知书。在单位支付了经济补偿金后，双方解除了劳动合同。但是几天后魏某发现自己已经怀有身孕，随要求与单位继续履行劳动合同。单位称双方劳动合同已经解除，并且也支付了经济补偿金，劳动合同不可能继续履行。

答：《劳动合同法》有明确规定，女职工在三期（孕期、产期、哺乳期）以及劳动者在医疗期等，如遇劳动合同到期，则劳动合同自动顺延至上述期限届满。本案中魏某在单位办理离职手续期间已经怀孕，实际上此时劳动合同并没有到期，单位以劳动合同到期而不予续签是缺乏法律依据的，因此劳动合同的解除也是没有法律效力的。双方劳动关系仍然存在，魏某有权回单位上班，并享受相应孕期待遇。进一步说，女职工的三期以及医疗期等可以改变劳动合同期限，使其延长，可以使劳动合同到期终止变得没有法律效力，但是这些期间不能对抗《劳动合同法》第39条规定的过错性解除——如果劳动者严重违反规章制度，即使正处于医疗期，用人单位也可以解除劳动合同。

三、因调岗调薪引发的劳动争议案例一：增设部门总监，对部门经理是否意味着调岗。李某是公司的财务经理，是财务部的一把手，全面负责财务部的日常管理。后公司架构调整，在财务部设立财务总监的职位，其级别高于财务经理。李某向仲裁委提起仲裁，认为用人单位单方面调岗，没有协商一致，要求恢复自己对财务部全面管理工作。

答：公司出于发展需要进行必要的战略调整，增设或者减少一些部门或者岗位，法律是允许的，只要不调整薪酬，问题就很好解决。所以，对于某个员工欲进行调岗调薪，可以分两步走，先调岗不调薪，待其接受这一事实或者劳动仲裁败诉后，再相应的调整薪酬。并且，就调岗的合理性来说，财务经理原先承担着巨大的工作压力，这对于劳动者来说是义务，对于用人单位来说是权利。（用人单位的义务是给付工资，劳动者的权利是获得报酬）。现在增加了财务总监，财



务经理的义务少了，相当于用人单位放弃了自己的部分权利，从民法原理角度，是符合权利可以放弃的原则的。

案例二：岗变薪不变，员工拒绝到新岗位报到被企业辞退  
陈某是单位的技术总监，在总部北京工作。公司因为业务发展需要，在南京开设了分公司。人力资源负责人和陈某协商，希望调任陈某至南京分公司副总经理。陈某认为公司将自己调往南京，是想把自己支走，因此不同意。双方发生争议，诉至劳动仲裁委。

答：劳动合同履行地点是劳动合同重要条款。将陈某调往外地，是对劳动合同条款的变更，双方应遵循协商一致的原则。本案双方已诉至劳动仲裁委，可以预见陈某将胜诉。除非双方达成一致意见，否则陈某将继续在北京总部工作。公司的快速多元化发展，在各地设立分公司，并派驻总部人员常驻是常有的事。但从法律角度，应遵循协商一致原则。提出两点对策，一是充分协商，签署补充协议，作为对劳动合同的变更，二是不任命分公司的职位，以出差的名义排其前往工作，即不形成对劳动合同的变更。

## 设计合同典型案例分析篇四

2009年1月20日，某建筑公司向某钢铁厂购买了钢材2000吨，每吨价款1000元，并签定了一份钢材买卖合同。合同中约定由钢材厂于5月20日和10月30日分两批将2000吨钢材送到该建筑公司在甲地的施工现场，货到后一个星期之内，该建筑公司支付货款。5月20日，该钢材厂将1000吨钢材运到了该建筑公司在乙地的施工现场。建筑公司多次与该钢材厂协商，要求其将1000吨钢材按合同中的约定运到甲地的施工现场，而此时，甲地的施工现场因其未能按期送货而导致工期推迟，损失了4万元。而钢材厂认为自己已经按合同中的约定履行了交付钢材的义务，而且乙地的施工现场也属于甲建筑公司，因此不同意支付额外的运输费再将该批钢材运至甲地，并要求该建筑公司支付该批钢材的货款100万元。而建筑公司认为

钢材厂不按合同履行，因此拒绝支付货款。10月30日，钢材厂将另外1000吨的。刚才运送到该建筑公司在甲地的施工现场，而此时市场的钢材价格大幅降价，建筑公司以钢材厂不守信用为由拒绝受领。于是，建筑公司与钢材厂发生纠纷，双方均认为对方违约而诉至人民法院。

问题：

（1）钢材厂将第一批1000吨的钢材运到建筑公司在乙地的施工现场，是否应承担违约责任？建筑公司损失的4万元应当有谁负责？请说明理由。

（1）钢材厂应当依照双方合同的约定，全面、适当地履行合同义务。钢材厂无视合同关于履行地点约定，应当在甲工地交货，却在乙工地交货，属于违反合同的违约行为。

建筑公司多次与该钢材厂协商，要求其将1000吨钢材按合同中的约定运到甲地的施工现场，而钢材厂认为自己已经按合同中的约定履行了交付钢材的义务，而且乙地的施工现场也属于甲建筑公司，因此不同意支付额外的运输费再将该批钢材运至甲地，这显然违反了诚实信用原则。

因此，建筑公司因为钢材厂的违约导致工期延误，所造成的损失，应当由钢材厂承担违约责任。

（2）双方合同约定的交货义务分为两次履行，每次1000吨。违反第一次履行义务是否导致合同目的不能实现，是否构成“根本违约”，这是守约方能否拒绝受领第二次钢材的关键所在。

从案情看，第一次钢材的延迟带来4万元损失，可见，建筑公司的施工没有受到致命影响，不构成“根本违约”。

钢材公司第二次钢材在10月30日运至甲地，符合合同约定。

可见，建筑公司应受领第二次的1000吨钢材。

问题还在于，10月30日，市场的钢材价格大幅下降，建筑公司能否以市场上的低价受领这1000吨钢材呢？我认为，不能。建筑公司应以合同约定的每吨1000元，支付第二次1000吨钢材的货款。

可能有人会说，钢材公司履行迟延了，合同法规定，履行迟延有一个惩罚机制，即：交货方迟延交货的，价格上涨的以原价结算，价格下跌的以市场价结算。收货方迟延受领的，价格上涨的以市场价结算，价格下跌的以原价结算。那么，钢材公司的第二次1000吨是否构成迟延交货？我认为，第二次1000吨交货完全符合合同的约定，建筑公司不应拒绝受领，否则建筑公司构成受领迟延，应承担违约责任。

有人可能会想，既然第一次的1000吨没有到货，这个1000吨应该算是第一次吧？我认为，这样的理解很想当然，也不公平。因为，第一次1000吨构成违约，钢材公司承担违约责任了；再把它拿来说事，把第二次的交货作为第一次的交货的迟延，有失公平、公正。

## 设计合同典型案例分析篇五

租赁合同中约定“如果乙方(即王某)不愿意再受聘于甲方(即资产管理公司)，则解除租赁合同”，而事实是资产管理公司提出不再聘请王某，并不是王某自己愿意辞职的，所以他们之间的租公司未按期办理房产所有权移转登记手续为由抗辩。

对乙公司而言，由于其第三期款项的支付与甲公司交付房屋并办理房产所有权移转登记手续是应当同时履行的义务。由于本案中合同标的物是房屋，房屋属于不动产，与动产买卖合同不同，不动产的买卖中出卖人除负有交付标的物的义务之外，还应当完成产权移转登记，才真正履行完给付义务。尽管当事人未办理登记手续并不影响合同本身的效力，但是

因为没有办理登记，房屋的所有权不能发生移转，买受人不能因出卖人的交付而获得房产的所有权。

因此，办理登记是房屋买卖合同的主给付义务。可见，在本案中，由于甲公司的行为有可能导致乙公司的合同目的不能实现，根据《合同法》第66条的规定，乙公司有权拒绝支付剩余款项。

有关合同法的典型案列

合同法的典型案列有哪些